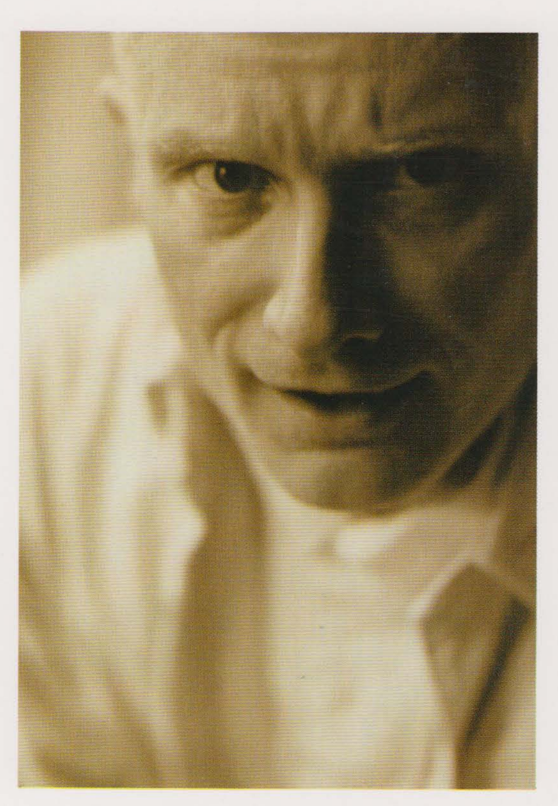


2

فنون السعادة

كيف تكسب قوّة الشخصية



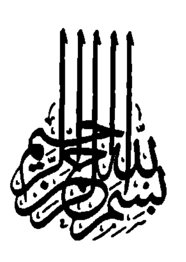
سلسلة كتب في تكوين الشخصية من تأليف:

هادي المدرسي


مكتبة
مؤمن قريش
لو وضع إيمان أبي طالب في كفة ميزان وإيمان هذا الخلق في الكفة الأخرى لرجح إيمانه .
الإمام الصادق (ع)
moamenquraish.blogspot.com

هادي المدرّسي

كيف تكسب قوة الشخصية؟



فنـــون السعـادة

2

هادي المدرّسي

كيف تكسب قوّة الشخصية؟



المركز الثقافي العربي



الدار العربية للعلوم

فنون السعادة 2

كيف تكسب قوّة الشخصية؟

تأليف

هادي المدرّسي

الطبعة

الأولى: 2005

عدد الصفحات: 124

القياس: 14.5 × 21.5

الناشران

المركز الثقافي العربي

المغرب: 42 - الشارع الملكي (الأحباس)
ص.ب: 4006 - هاتف: 2303339 - فاكس: 2305726
البريد الالكتروني: markaz@wanadoo.net.ma
لبنان: بيروت - شارع جاندارك - بناية المقدسي
ص.ب: 5158 ـ 113 - هاتف: 352826 - فاكس: 343701

الدار العربية للعلوم

عين التينة، شارع المفتي توفيق خالد، بناية الريم
هاتف: 860138 . 785107 . 785108 (1-961)
فاكس: 786230 (1-961) ص.ب: 5574ـ 13 - بيروت - لبنان
البريد الالكتروني: bachar@asp.com.lb
الموقع على شبكة الإنترنت: http://www.asp.com.lb

بِسْمِ ٱللَّهِ ٱلرَّحْمَٰنِ ٱلرَّحِيمِ

ٱلْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ ٱلْعَٰلَمِينَ

ٱلرَّحْمَٰنِ ٱلرَّحِيمِ

مَٰلِكِ يَوْمِ ٱلدِّينِ

إِيَّاكَ نَعْبُدُ وَإِيَّاكَ نَسْتَعِينُ

ٱهْدِنَا ٱلصِّرَٰطَ ٱلْمُسْتَقِيمَ

صِرَٰطَ ٱلَّذِينَ أَنْعَمْتَ عَلَيْهِمْ

غَيْرِ ٱلْمَغْضُوبِ عَلَيْهِمْ وَلَا ٱلضَّآلِّينَ

تمهيد

يسعى هذا الكتاب إلى تقديم نصائح عملية يمكنك بها أن تكسب شخصيّة قوية، وتسترشد بها في البيت، والسوق، وداخل التجمعات، ومراكز العمل.

ولقد اعتمدت في هذا الأمر على ما جاء في تعاليم النبي صلى الله عليه وآله، وما اكتسبه الناس من تجارب بشرية.

أرجو من الله تعالى أن ينفع به العباد، إنه ولي التوفيق.

هادي المدرِّسي

مقوِّمات
الشخصية القوية

قوة الذات

هل يولد بعض الناس بشخصيّة قوية بينما يولد آخرون بشخصيّة ضعيفة؟

أم أن القوة والضعف هنا اكتسابيان؟

لا شك أن هنالك من يولد في ظروف تجعله أقوى شخصية من غيره، فكما يرث أحدنا الصفات الجسدية لآبائه وأمهاته مثل لون بشرته، وتقاسيم وجهه، كذلك فإنه يرث صفاتهم النفسية بنسبة معينة، ولكن ذلك لا يعني أن من لم يرث قوة الشخصية من آبائه فإنه لا يمكنه اكتسابها.

فالصفات التي نرثها ليست كلها من النوع الذي لا يمكن تبديله وتغييره، ولا من النوع الذي لا يمكن الإضافة عليه بشكل أو بآخر.. فظروف الحياة، والتجارب التي يمر بها الإنسان، وتصميمه الجاد وقوة إرادته.. كلها تشكل عوامل تدفعه إلى زرع الصفات التي يرغب فيها في ذاته لتنمو في شخصيته.

وهذا يعني أن ضعفاء الشخصية يمكن أن يصبحوا بمرور الزمن أقوياء، كما يمكن أن يولد أشخاص أقوياء في شخصياتهم من جهة الوراثة، ولكنهم بفعل الظروف الاجتماعية والعائلية يفقدون قوة شخصيّتهم إلى درجة كبيرة.

إن النظر إلى الواقع العملي يكشف عن أن الأكثرية من أقوياء الشخصية هم من الذين اكتسبوها من خلال الخطوات العملية، التي مارسوها في حياتهم وليس من خلال عوامل الوراثة.. وأنهم كانوا يعانون من الضعف في فترات سابقة من حياتهم.

وهذا يعني أن كل إنسان يولد بحد أدنى من قوة الشخصية، ومن

خلال التربية، والإرادة والممارسات العملية، يكتسب قوة إضافية يضيفها إلى رصيده الطبيعي منها..

إن قوة الذات في جميع البشر تكمن في الالتزام بهدى الفطرة التي يولدون بها. وهي تلك الطهارة الداخلية التي تولّد الحقيقة.. ومنها تنبع القوة كلها..

ألا ترى أن قوة جاذبية الإمام علي عليه السلام وقوة ولده الحسين عليه السلام بعد مرور أكثر من ألف عام على مقتلهما تنبع من التزامهما العملي بالطهارة الداخلية، وتمسكهما الصارم بالحقيقة، ورفضهما الانسياق وراء المصلحة الآنية الباطلة؟

إنّ هنالك في الحياة قضايا عظيمة، وأخرى تافهة، وكلما كان الإنسان مرتبطاً بقضية عظيمة، كلما اكتسب عظمة تلك القضايا..

فإذا ما رفع أحدنا راية العدالة مثلاً، وكان صادقاً في تمسكه بها، من دون أن يرجو من خلال ذلك مصلحة شخصية بحيث ينافق أو يتناقض مع نفسه، تحولت قوة العدالة إليه فيصبح رمزاً لها. ومن ثم يصبح قوياً لا يقهر..

ألم نر كيف أن رجلاً فقيراً فاشلاً في شبابه، تحول إلى قوة كبرى تحدى أكبر إمبراطورية في عصره، وانتصر عليها، أعني غاندي، الذي حرّر الهند من الاحتلال البريطاني عندما كانت أكبر قوة استعمارية، من غير اللجوء إلى أية قوة إلاّ ما سماه «قوة الحقيقة»؟

إن الحفاظ على الطهارة الداخلية النابعة من الفطرة، والإيمان الصادق بالمبادئ والقيم، والعمل المخلص من أجلها، تعطي الذات قوة عظمى لا يقتصر تأثيرها على الزمن المعاصر لها، بل تتدفق في الأزمنة اللاحقة أيضاً..

أليس كل ذلك متوفراً لكل الناس؟

حقاً، إن للصدق قوة كبرى، وكذلك للإيمان، والعدالة، والحرّية،

والأخلاق وكل من يلتزم بها، ويعمل من أجلها تصبح له قوة في الذات، ويصبح له تأثيراً في الحياة بقدر ما يحمل من ذلك..

فمثلاً: الصدق ليس مجرد مفردة أخلاقية بل هو الذي يعطي الحياة معنى، عبر القوة التي يمد بها صاحبه، وكل الذين دفعوا الناس على أن يسيروا وراءهم، ويقتدوا بهم كانوا صادقين مع أنفسهم ومع الناس.

وكذلك الأمر مع بقية الأخلاق الفاضلة، حيث إن لها سلطاناً على النفوس، حتى بالنسبة إلى أولئك الذين لا يلتزمون بها.

فحتى الكذاب، يحترم من يلتزم بالصدق، وحتى الظالم لا يستطيع إلاّ أن يحترم - على الأقل في أعماق نفسه - من يرفع راية العدالة في وجهه..

وفي هذا يكمن السرّ في عجز طغاة التاريخ عن القضاء على الأنبياء والرسل والصالحين..

إن في الروح ينبوعاً من القوى الهائلة، وكل من يقترب من هذا الينبوع ويرتشف منه تصبح لديه قوة يسميها البعض سحرية، ولكنها هي قوة الروح الحاكمة على الحياة..

أليست الروح من أمر الله؟

يقول تعالى: ﴿وَيَسْـَٔلُونَكَ عَنِ ٱلرُّوحِۖ قُلِ ٱلرُّوحُ مِنْ أَمْـرِ رَبِّي﴾[1].

ومن يملك روحاً يملك الحياة كلها.. أمّا من يفتقدها، فلا تنفع معه الأمور الأخرى.

مثلاً يظن البعض أن الذكاء، أو العلم مهمان جداً من أجل كسب النجاح في الحياة، أو كسب الأهمية في المجتمع، إلاّ أن تجارب كل الناجحين تدل على أن قوة الشخصية تساهم في نجاح العمل أكثر بكثير مما يساهم الذكاء، مهما كان خارقاً..

---

(1) سورة الإسراء، الآية 85.

وقد يتساءل البعض: ما هي الشخصية؟

والجواب: إنها مسألة غامضة بعض الشيء كالروح، وهي تتحدى التحليل، كشذى الورد، وهي مجموعة ميزات الإنسان الروحية، والفكرية والجسدية، وميوله ورغباته وتجاربه، وتدريباته، وطريقة حياته، تأتي من الإرادة وتتأثر بالوراثة والبيئة، والتربية، ولا شك أن من افتقد جانباً من قوة الشخصية، مثل الوراثة مثلاً، فإنه يمكن تقويتها لديه من خلال جوانب أخرى كالتربية والتدريب. وهذا يعني أنه يمكننا بالتأكيد أن نجعل شخصياتنا أكثر صلابة، وأكثر جاذبية ونسعى للحصول على أقصى ما نستطيعه من خلال هذه الجوهرة التي وهبها الله تعالى لنا..

من أنت؟!

هل وقفت يوماً لتسأل نفسك قائلاً: من أنت؟

ربما تقول إن هذا سؤال تافه، أفلا يعرف أحدنا نفسه ومن يكون؟

ولكن لا تسرع في الإجابة، ذلك أن حقائق الحياة تكشف أن هذا السؤال هو من أهم الأسئلة المطروحة على الإنسان.. حيث من دون أن نعرف من نحن: لن نعرف ماذا لنا؟ وماذا علينا؟ ومن دون ذلك لن نعرف قيمة أنفسنا..

و«كفى بالمرء جهلاً أن لا يعرف قدر نفسه» - كما يقول الإمام علي عليه السلام.

ونعود للسؤال: من أنت؟

والجواب: إنك في الحقيقة لست شخصاً واحداً، بل شخصان:

الأول: ما أنت عليه الآن.

الثاني: ما يمكن أن تكون عليه في المستقبل.

فلربما تكون الآن شخصاً عادياً مثل بقية الناس، غير أن ما أودع الله فيك من إمكانيات، وطاقات، قد يجعلك قادراً على أن تكون واحداً من عظماء التاريخ إذا عرفت كيف تستخدم تلك الطاقات.

وهكذا فإن واقعك شيء...

ومستقبلك، يمكن أن يكون شيئاً آخر.

ألا ترى أن الطفل الصغير الذي لا يزال يحبو على ركبتيه، ليس إلاّ مجرد طفل، فقيمته الفعلية بمقدار ما لغيره من الأطفال، ولكنه يمكن أن يصبح شخصاً هاماً بيده مصائر البلاد في المستقبل..؟

إن فيك «كوناً» عظيماً فإن عرفت قدره، واستثمرت ما فيه، فسوف تكون شخصاً عظيماً، ويكون مستقبلك خيراً من ماضيك، وإلا فسوف تبقى إنساناً لا حول له ولا قوة.

يقول الإمام علي عليه السلام:

أتـزعـم أنـك جـرم صـغـيـر وفـيـك انـطـوى الـعـالم الأكـبـر؟

ألا يكشف العلم كم من طاقات هائلة يمتلكها كل شخص في داخله؟

ألا تعرف كم من الأجهزة العملاقة في قدراتها استخدمت في صناعتك؟

إنك حينما تقرأ الآن هذه الكلمات فإن «الشبكية» وهي الغشاء الحساس في عينيك، والذي يتألف من نصف مليار خلية «لاقطة» تتعرف على الكلمات للحال، ثم تنقل صورها عبر نبضات كهربائية إلى الدماغ، وإلى مليارات الخلايا العصبية فيه، وبالقدرة المذهلة التي يملكها النظام الدماغي، وقابليته للسرعة يسجل دماغنا صور الكلمات في مجموعات من كلمتين أو ثلاث.

وبفضل المعلومات الهائلة المختزنة داخل الخلايا العصبية يتوقع دماغك غالباً كيف ستنتهي الجملة في الوقت الذي تكون عيناك ما زالت في بدايتها.

وألا تعرف أن العقل البشري «يفكر» بسرعة عشرة ترليونات عملية حسابية في الثانية؟

إن أية مقارنة بين دماغك، والدماغ الإلكتروني هي مقارنة غير صحيحة، لأن الدماغ الإلكتروني لا يعمل إلاّ ما هو مبرمج له، بينما للدماغ البشري قدرة على الإبداع والارتجال لا حدود لها، وأن الدماغ الإلكتروني بخلاف دماغك يتعين عليه أن يفكك رموز الكلمات حرفاً حرفاً..

ألا تعرف أن سعة ذاكرة الإنسان هي عشرة ترليونات كلمة، بينما أهم جهاز كمبيوتر حالي، المسمى «كراي تو» CRY TWO لا يتسع لأكثر من بليون كلمة، وسرعته لا تتجاوز بليون عملية حسابية في الثانية..؟

وكما في جسمك كذلك في روحك ونفسك.

فإذا لم تعرف قدراتك، ولم تستخدم طاقاتك، فإن شخصيتك تبقى ضامرة، ويبقى دورك محدوداً..

أمّا إذا استخدمت قدراتك فستصبح قوي الشخصية، قادراً على تحقيق أمانيك، متمكناً من أعمالك..

ثم إنك مخزون هائل من «الكوامن الخيّرة» كما أنك مستنقع هائل من «الكوامن الشريرة»، وعندما تثير في نفسك الكوامن الخيّرة فسوف تكون لك جاذبية حقيقية، تدفع الآخرين للتعاون معك، والاستجابة لك..

وهكذا فإن من أهم الخطوات الأولية لاكتساب الشخصية القوية، هو القيام بتقويم الذات ليس من خلال واقعك، بل من خلال طاقاتك الكامنة، ومستقبلك المحتمل..

قوّم ما تمتلكه من مواهب شخصية: كالمظهر الجسدي، والطاقة، ومعدل الكلام، وقوة الصوت ونبرته، والحيوية، والإيماء، وتعبير العينين والقدرة على إبقاء انتباه الآخرين مشدوداً إليك. فالشخص الآخر سيكون انطباعه عنك على أساس هذه المعطيات كلها.

والآن تذكّر ثلاث مناسبات في حياتك عرفت فيها أنك تركت انطباعاً جيداً لدى الآخرين.

فما الذي جعلك ناجحاً؟

إني على ثقة بالآتي: أنت كنت ملتزماً بما تقوله، وكنت تعرف عمّا تتكلّم، وكنت مأخوذاً كلياً بتلك اللحظة إلى حد أنك فقدت كل وعي لذاتك.

أي أنك حينما تتصرف من خلال طاقاتك الكامنة، فأنت تكسب الموقف.

إن الناس يتأثرون بشخصية الإنسان أكثر مما يتأثرون بكلامه أو بمعلوماته.. ولذلك نجد أن الكثير من حملة الشهادات هم ضعفاء في الشخصية، بينما نجد أن بعض الأُميين هم أقوياء فيها.

فأنت حينما تثير في نفسك الكوامن الخيّرة وتستحث حماستك، فسوف تترك تأثيرك في الآخرين، مع قطع النظر عمّا تقول لهم..

إن الأبحاث تدل على أننا نبدأ بتكوين فكرتنا عن الآخرين بعد سبع ثوان من التقائهم. ويجري معظم الاتصال بلغة غير محكية. ونحن نفشي مشاعرنا الحقيقية، بوعي أو بلا وعي، بواسطة عيوننا ووجوهنا وأجسادنا ومواقفنا. وفي الوقت نفسه يثير كل منّا في الآخر سلسلة من الردود العاطفية تتأرجح بين الطمأنينة والخوف.

فكِّر في بعض لقاءاتك التي حفلت بأبرز الذكريات، كتعريفك إلى ربِّ عملك، أو مقابلة للحصول على وظيفة أو التقاء أحد الغرباء. ركّز على شعورك وفكرك في الثواني السبع الأولى. كيف «قرأت» الشخص الآخر وكيف تعتقد أنه «قرأك»؟

وهذا يعني أنك حينما تمتلك شخصية قوية فأنت تفرض نفسك على الموقف منذ اللحظات الأولى، لأن قوة شخصيتك تعبر عن نفسها من خلال الملامح، والبشرة، وتعابير الوجه، والإرادة الخيّرة، أكثر مما تعبّر عنها الكلمات..

يقول «روجر إيلين» أحد مستشاري الاتصال الذي عمل طوال خمسة وعشرين عاماً مع أُلوف السياسيين ورجال الأعمال والمشاهير، يقول: «إن المرء هو الرسالة».

ومن خلال تجربته الشخصية يذكر ما يلي:

«قبل سنوات كنت أخرج شريطاً وثائقياً للتلفزة حول عصابات

الشوارع. فأجريت مقابلة مع جماعة من المجرمين الأحداث، وكان زعيمهم فتى في السابعة عشرة، إدعى أنه يكسب 1500 دولار في الأسبوع عن طريق مهاجمة الناس وسلبهم. . سألته كيف ينتقي ضحاياه، فأخبرني أنه يفتش عن أشخاص فرادى منعزلين يجرون أقدامهم، مطأطئي الرأس، يحوّلون بصرهم ولا يحدقون إليه بثبات، ويبدو عليهم الخوف لدى رؤيته.

سألته: هل تراني ضحية سهلة؟.

فقال: كلا، لن أهاجمك إذا رأيتك في الطريق.

قلت: ولم لا؟.

فقال: أول دخولي الغرفة أخذت تحدق رأساً إلى عيني، واستعرضت بعينيك من قمة رأسي حتى أخمص قدمي لتحكم، كما يبدو، في ما إذا كان في وسعك التغلب عليّ في المصارعة، إن هذا النوع من الناس يسبب لي المشاكل».

إن ابن الشارع هذا الذي تعوزه الثقافة قادر على أن يقرأ بغريزته لغة الجسم التي تنبئه بمهاجمة ناجحة وهي قراءة تستغرق لحظات قليلة.

والحقيقة فإن «الخير» و«الشر» يُقرآن في وجوه أصحابهما كما يُقرأ «الضعف» و«القوة» فيها. .

يقول الله تعالى: ﴿وَإِذَا تُتْلَىٰ عَلَيْهِمْ ءَايَٰتُنَا بَيِّنَٰتٍ تَعْرِفُ فِى وُجُوهِ ٱلَّذِينَ كَفَرُوا۟ ٱلْمُنكَرَ ۖ يَكَادُونَ يَسْطُونَ بِٱلَّذِينَ يَتْلُونَ عَلَيْهِمْ ءَايَٰتِنَا ۗ﴾[1].

ويقول عن المؤمنين: ﴿سِيمَاهُمْ فِى وُجُوهِهِم مِّنْ أَثَرِ ٱلسُّجُودِ ۚ ذَٰلِكَ مَثَلُهُمْ فِى ٱلتَّوْرَىٰةِ ۚ وَمَثَلُهُمْ فِى ٱلْإِنجِيلِ كَزَرْعٍ أَخْرَجَ شَطْـَٔهُۥ فَـَٔازَرَهُۥ فَٱسْتَغْلَظَ فَٱسْتَوَىٰ عَلَىٰ سُوقِهِۦ يُعْجِبُ ٱلزُّرَّاعَ لِيَغِيظَ بِهِمُ ٱلْكُفَّارَ ۗ﴾[2].

---

(1) سورة الحج، الآية 72.

(2) سورة الفتح، الآية 29.

فكما ينطق الزرع ليس من خلال النطق، بل من خلال ثماره. كذلك تنطق وجوه المؤمنين.

إن «الخير» يتطلع من الوجوه. كما أن «الشرّ» يتطلع من الوجوه.. كذلك.

يقول تعالى: ﴿وَالَّذِينَ كَسَبُوا السَّيِّئَاتِ جَزَاءُ سَيِّئَةٍ بِمِثْلِهَا وَتَرْهَقُهُمْ ذِلَّةٌ مَا لَهُمْ مِنَ اللَّهِ مِنْ عَاصِمٍ كَأَنَّمَا أُغْشِيَتْ وُجُوهُهُمْ قِطَعًا مِنَ اللَّيْلِ مُظْلِمًا﴾[1].

بالطبع ليس مطلوباً أن تصبح شخصاً آخر لكي تكون لك شخصية قوية، فهذا يصطنع وضعاً زائفاً، بل المطلوب أن تكون أنت ذاتك في أفضل حالاتك، فالحقيقة أن في داخلك يكمن السحر الذي يتيح لك أن تترك الانطباع الجيد. وما من أحد يستطيع أن يكون «أنت» أفضل منك.

وهذا أول الطريق نحو اكتساب قوة الشخصية. وفي الفصل التالي شرح لهذه الحقيقة.

---

(1) سورة يونس، الآية 27.

كن ذاتك

يظن البعض أن قوة الشخصية يمكن تحصيلها من خلال القيام بعملية تمثيلية، ولذلك فإنهم يتمرّنون على بعض الأساليب الخاصة، مثل كيفية المصافحة، وأخذ زمام المبادرة في اللقاءات، والتحديق بقوة في عين الشخص الآخر كما لو كان منوّماً مغناطيسياً..

غير أن تلك الأساليب قد تكون لها تأثيرات جانبية فقط، لأنها تمس المظهر، وليس الجوهر..

فالجوهر في قوة الشخصية هو أن تكون أنت دائماً نفسك في أفضل حالاتها، ولذلك فإن أكثر الناس تأثيراً لا يغيّرون شخصيتهم بين ظرف وآخر. إنهم هم ذاتهم، لا فرق إذا كانوا في محادثة حميمة، أو يخطبون في مناسبة، أو يجرون مقابلة طلباً لوظيفة.

إنهم يتصلون بالعالم بكامل ذواتهم، قلباً وقالباً، وتكون نبرة أصواتهم وإيماءات أيديهم متناسقة تماماً مع كلامهم وما يدور في خواطرهم.

إن لك شخصيتك الخاصة بك، فإذا كنت كما أنت فسوف يكون لك عطرك الخاص بك، وسحرك الخاص بك، بشرط أن تكون صادقاً مع نفسك، ومنسجماً مع مشاعرك..

قد تقول: إذن إذا كنت غير مسرور بلقاء شخص فهل عليّ أن أصرّح له بذلك منذ البداية؟

والجواب هو بالنفي بالطبع، ولكن عندما لا تكون مسروراً به، فلا تحاول أن تكذب عليه وتدّعي أنك تسرّ بلقائه.

ألا ترى أن الخطيب الذي يقف أمام الناس ليقول لهم: إنني سعيد

جداً بلقياكم، بينما تدل كل ملامحه بأنه ليس سعيداً، فإن نظرته المربكة، وملامح وجهه المنقبضة تكشف عن كآبته بذلك اللقاء؟.. والمستمعون سوف يقولون في أعماقهم: إنه يقول لنا: إنه مسرور، ولكنه ليس كذلك؛ إنه ليس صادقاً..

إنك حينما تكون منسجماً مع ذاتك، فإن ملامحك سوف تصدق كلامك، وأما عندما تكون غير ذلك فسوف تكذبك تلك الملامح، مهما حاولت إخفاءَها..

يقول الإمام علي عليه السلام: «ما أضمر امرؤ شيئاً إلاّ وظهر في قسمات وجهه، وفلتات لسانه»[1]..

إن «لغة الجسد» تكون أحياناً أكثر تعبيراً عن الشخص من «لغة اللسان».

فالصدق مع النفس يعطيك الحقيقة، التي تقوم هي بعرض نفسها في المواقف..

وقد يتساءل البعض هنا قائلاً: أفلا أتعلّم من الآخرين كيف أتصرّف؟ أفلا أسترشد ممن هو أفضل مني وأعلم؟

والجواب بالطبع هو بلى.. فمن دون أن تتعلم من غيرك لا تستطيع أن تحسّن من أدائك للأعمال، ولكن المطلوب دائماً هو أن تحاول أن تقتدي بالآخرين، وليس أن تتقمص شخصياتهم. فأنت ولدت بإرادة خاصة من الله ـ تعالى ـ وقد أرادك شخصاً فريداً، لا نسخة مكررة عن الآخرين..

ولذلك لا نجد ثمة شخصين متشابهين في الحياة.. حتى التوآئم..

فالناس تختلف بعضها عن بعض من قمة الرأس إلى أخمص القدم. ذلك أن «الجينات» و«الكروموزومات» - وهي الخلايا الضئيلة التي تحمل عوامل الوراثة من الآباء إلى الأبناء ـ يسعها أن تكون تشكيلات لا حصر

---

(1) نهج البلاغة.

لها.. فحتى الأبناء الذين نشأوا في بيئة واحدة، وذهبوا إلى مدرسة واحدة، وتأثروا بعقائد وعادات ومثل عليا واحدة، لن تجدهم قط يشبهون أحدهم الآخر تمام الشبه.

إنه اختلاف واضح ذلك الذي يسود البشر، ولعل الفضل إليه في ما تنطوي عليه الحياة من بهجة ومتعة. هب مثلاً، أنك تتفقد «ورشة نجارة» ووقفت تتأمل سبعة نجارين يعملون عملاً واحداً وقد انتظمتهم مائدة طويلة واحدة.. ثم فجأة، وهم يدقون بمطارقهم، هوت المطارق على سبّاباتهم، فكيف تراهم يستجيبون للألم؟ أيستجيبون استجابة واحدة لا تختلف؟

والجواب: كلا... فقد ترى الأول يكتم شهقة الألم بين أسنانه.. وترى الثاني يسب ويلعن في قلة مبالاة.. والثالث ينفخ سبابته بحدة.. والرابع ينط على الأرض متوجعاً.. والخامس يطوّح إصبعه في الهواء.. والسادس يطلق بفمه صفيراً في استخفاف.. والسابع قد تغرورق عيناه بالدموع إذ يرى سبابته تحمر وتتورم!

وهكذا فإنهم جميعاً يبدون ردة فعل، ولكنك لن تجد أبداً اثنين منهم يستجيبان استجابة واحدة.

وهذا يعني أن لكل واحد من الناس «ذاته» التي يجب أن تبرز بشكلها الذي يختلف عن الآخرين لأن ذلك من متطلبات خلقته.

يقول تعالى: ﴿وَقَدْ خَلَقَكُمْ أَطْوَارًا﴾[1]، فما من رجلين متشابهين تماماً، فكل حياة جديدة هي شيء جديد تحت الشمس؛ ليس هناك ما يماثلها من قبل، ولن يولد مثلها أيضاً ثانية. فعلى المرء أن يدرك هذه الفكرة عن ذاته؛ ويجب أن يتطلع إلى الشرارة الوحيدة في شخصيته التي تميزت عن سائر القوم، ويُنمّي تلك الشرارة إلى المدى الذي تستحقه.

ربما تحاول المدارس والمعاهد والمجتمع أن تنميها له؛ لكنها تضعنا جميعاً في قالب واحد.

---

(1) سورة نوح، الآية 14.

فلا تدع هذه الشرارة تضيع؛ فهي سبيلك الحقيقي الوحيد إلى اكتساب القوة.

فليس هناك أي إنسان مثلك في العالم.

مئات الملايين من الناس تمتلك العيون والآذان، لكن ما من أحد يشبهك تماماً؛ وما من أحد لديه ميزاتك وطريقتك وتفكيرك، فالقليل منهم يتكلمون ويعبّرون عن أنفسهم مثلك عندما تتكلم بأسلوب طبيعي، وبمعنى آخر، لديك شخصيتك الفردية، وكإنسان، تمتلك أثمن هبة إلهية فتعلّق بها وطوّرها فهي الشرارة التي ستضع القوة والإخلاص في خطابك، وهي السبيل الحقيقي الوحيد إلى اكتساب القوة.

وهكذا فإنه ليس من العيب أن يكون المرء مختلفاً عن سواه، والحق أن كلاً منا مختلف عن الآخر، وهكذا يجب أن نكون، فكلٌ منّا كائن منفرد يواجه العالم والآخرين بطريقته الفذة، لهذا إبحث عن أعمق قناعاتك وكُن أميناً لها ومهتدياً بنورها.

* * *

ثم يجب أن لا تنسى أن من يكبت ذاته الأصلية، ويحاول بدل ذلك أن يكون غيره سيكون تعِباً جداً، فقد ثبت أن التعب ظاهرة عمومية لدى أولئك الذين كبتوا ذواتهم الأصلية.

والواقع أنهم ليسوا متعبين بمقدار ما ان الآخرين يتعبون منهم، لقد وصفت عالمة النفس الدكتورة جاكسون في كتابها «خدعة الأعصاب» عدداً من المرضى الذين بلغ بهم الإرهاق حداً منعهم من الوقوف على أقدامهم، وهي تلخص حالهم بالآتي: «إن شعورهم بخسارة الطاقة الجسدية في الحقيقة هو إحساس بخسارة الطاقة الروحية».

والواقع أن تعبنا، معظم الأحيان، لا يأتي من فقد القوة العضلية بمقدار ما يأتي من الجهد الذي نبذله لتحقيق ذواتنا، فنحن ممثلون نحاول التأثير في سوانا، وهذا عمل شاق.

غير أن الأصيل حقاً لا يبدد طاقته في حل التناقضات، ذلك أن الصدق الذي يتحلى به يحل الصراعات الداخلية ويملؤه حيوية وفرحاً، وهو لا يبذل طاقته إلاّ لفعل ما يريد وما يعتبره مهماً.

* * *

وهنا ملاحظة أساسية، وهي أن الانسجام مع الذات والذي يعني أن تكون كما أنت، لا يمكن أن يتحقق إلاّ إذا كان تقديرك لذاتك عالياً. فالشخص الذي لا يحترم ذاته لا يمكن أن يحترم الآخرين، والعكس أيضاً صحيح، فمن يحترم ذاته ويُقدّرها خليق أكثر من سواه بمعاملة الآخرين بمثل ما يعامل به نفسه.

فأنت لا تستطيع أن تُحبّ الآخرين ما لم تحب نفسك أيضاً فإذا كان رأيك في نفسك ضعيفاً، وكنت تظن أن من النقص أن تكون ذاتك، انعكس ذلك على موقفك من المحيطين بك.

وإذا كنت ناقماً على نفسك، شاعراً بالنقص فيها فسوف تنعكس نقمتك على الناس.

إذن لا راحة لنا إذا كنّا نجهل ذواتنا ونحتقرها، ولا قوة خيّرة ستنبع من داخلنا إذا كان رأينا في أنفسنا ضعيفاً..

لقد سئلت ذات مرة: إذا كان حب الذات ـ بمعنى أن يكون الواحد متيماً بها ـ غير مطلوب، وكرهها غير مطلوب فما هو المطلوب إذن؟

فقلت: المطلوب إنما هو احترام الذات، وهذا ما يجب كسبه دائماً..

وخلاصة القول فإن أقوياء الشخصية يحترمون أنفسهم ويحترمون الناس، وهم يقولون ما يعتقدون أنه الصواب، ويتصرفون بما تمليه عليهم ضمائرهم، فلا يبحثون عن التظاهر إرضاءً للآخرين، ولا يرون أنفسهم ملزمين بشيء لا يؤمنون به.

ولذلك فإن قوة الشخصية تعتمد كثيراً على قوة الإرادة، حتى يتصرف

المرء بسجيّته وحسب رؤيته للحياة.

ولكي تكون ذاتك فلا بد أن تفعل ما تريد فعله، لا ما يريده الآخرون أن تفعله.

فأنت واحد من عباد الله، ولست واحداً من عبيد الآخرين. ولذلك فإن عليك أن تكون حراً في تصرفاتك، بمعنى أن تختار ما تريد اختياره، وليس ما يريده الآخرون لك..

ولا أقصد بذلك أن عليك أن تكون «السيّد على الآخرين» وأن ترفض طلبات الناس منك، بل أقصد أن عليك أن تكون حراً وتختار بإيجابية، وليس بردة فعل دائماً.

إن قوة الشخصية تتوقف أحياناً على التناغم بين ما تفكر به، وما تريده، وما تفعله. الأمر الذي يجعلك منسجماً مع ذاتك، فلا تشعر بالتناقض بين ما تحبه وما تفعله..

إن البعض يتصرف دائماً من خلال قبوله بفرض الآخرين إرادتهم عليه، بينما المطلوب أن تكون حراً في اختيارك العمل الذي تريد القيام به.

جرِّب نفسك في مسألة تريد مناقشتها مع شخص آخر، وانظر إذا كنت قد هيَّأت مجموعة من الحجج والبراهين والأدلة لكي تذكرها للطرف الآخر لإقناعه بموقفك، ولكنك بدلاً من ذكرها له، تراك في المطب الذي يضعه أمامك، فهو مثلاً يبدأ الكلام ويستعرض حججه وبدلاً من أن تقدم له حججك تكتفي بردّ حججه وبراهينه ثم تختار واحدة من الخيارات التي يضعها أمامك، فأنت هنا تختار ولكن ضمن دائرة اختيار الآخرين، وتندم على ذلك..

لماذا إذن لا تجرب في المرة القادمة أن تفعل ما تريده وترغب فيه، من غير أن تحاول في ذلك إيذاء أحد أو فرض إرادتك عليه..؟

إن من حقك أن تفعل ما تريد فعله، كما أن من حق الآخرين أن

يفعلوا ما يريدون، بشرط أن لا يفرضوا هم عليك آراءهم، وأن لا تفرض أنت عليهم آراءك..

وبهذا تكون أنت ذاتك. وفي ذلك تكمن أولى متطلبات قوة الشخصية. والتي هي محور السعادة في الحياة.

تصرّف وكأنك قويّ في شخصيتك

من وسائل امتلاك أية صفة من الصفات الحميدة أن يتصرف الإنسان وكأنه يمتلكها بالفعل.

فمن ليس شجاعاً، إذا تصرّف وكأنه شجاع بالفعل، فسرعان ما يمتلك صفة الشجاعة فعلاً..

وهكذا الأمر مع أية صفة أخرى.

يقول الحديث الشريف في صفة «الحلم»: «إن لم تكن حليماً فتحلّم فإنه قلّ من تشبه بقوم إلاّ أوشك أن يكون منهم»[1].

فإذا كنت تشعر بالضعف والدونية - لأي سبب من الأسباب - فحاول أن تتصرف وكأنك على العكس من ذلك تماماً، وذلك كفيل بأن يغيّر روحيتك. فإن من أقرب الطرق إلى خلق شخصية متميزة هو التصرف وكأنك تملك شخصية متميزة بالفعل..

إن هنالك مثلاً قديماً يقول: إذا أردت أن تكون قوياً في روحيتك، فتظاهر وكأنك قوي في روحيتك..

وفلسفة ذلك أن هنالك تأثيراً متقابلاً بين كل من الجسم والروح، فإذا كان أحدهما ضعيفاً أمكن تقويته بالثاني. فأحياناً يشعر المرء بضعف في معنوياته، فيكون الحلّ في الاعتماد على الجسم لتغيير ذلك عبر التصرف وكأن معنوياته عالية. وأحياناً يعاني الجسم من التعب، وهنا يكمن الحل في الاعتماد على الروح لإزالة التعب منه.

ألا ترى كيف أن خبراً ساراً كفيل ببعث النشاط في جسمك مهما

---

(1) شرح نهج البلاغة، ج 19، ص 27.

كان جسمك ضعيفاً ويعاني من التعب، وبالعكس فإن خبراً مؤسفاً يجعلك تشعر بتعب شديد، مهما كان جسمك نشيطاً؟

إن البؤس قد ينبع من إظهار البؤس.

بينما السعادة قد تولد من التظاهر بها.

فإذا كنت تريد نفخ الروح في شخصيتك فعليك أن تغيّر من تصرفاتك، أي تغيّر طريقة تنفسك، وطريقة مشيتك ونبرات صوتك، فسرعان ما تشعر بالقوة تسري في أوصالك.

إن من لا يفتأ يوحي إلى نفسه بالشقاء، والتعاسة، وضعف الشخصية فإنه يرسل إلى دماغه رسالة بالتصرف وكأنّه تعيس وضعيف حقاً.. وليس على الدماغ حينئذٍ إلاّ أن ينفذ محتوى الرسالة ويطلب من الأعضاء التصرف حسب ذلك.

وبالعكس فإن من يوحي إلى نفسه بالقوة، والنشاط، والابتهاج والتحدي، فإنه ينفخ القوة في شخصيته.

يقول تعالى: ﴿وَلَا تَهِنُوا وَلَا تَحْزَنُوا وَأَنتُمُ الْأَعْلَوْنَ إِن كُنتُم مُّؤْمِنِينَ﴾[1].

فمع الإيمان لا مجال للحزن، والخوف، والشعور بالهوان.. بل المجال كلّه هو للاطمئنان، والشعور بالكرامة والعزّة..

إن هنالك مقولة تؤكد أن «الفعل» و«الشعور» يسيران معاً، وأنه تبعاً لذلك فإنه من خلال تعديل الفعل، الذي هو ضمن سيطرة الإرادة أكثر من الشعور، نستطيع أن نعدّل الشعور أيضاً بشكل غير مباشر.

وهكذا، فإن الممر الطوعي إلى قوة الشخصية، إذا ما فُقدت قوتها التلقائية هو أن نتصرف وكأنّنا أقوياء مسبقاً. فإن لم يستطع هذا التصرف

---

(1) سورة آل عمران، الآية 139.

أن يجعلنا نشعر بذلك، فلن يستطيع أي شيء آخر أن يجعلنا كذلك حينئذٍ.

وهكذا، لكي تشعر بالقوة، تصرّف وكأنك قوي، واستخدم إرادتك كلها في سبيل ذلك، وهي كفيلة بأن تحل موجة الشجاعة محل موجة الضعف.

إن الناس يعجبون بالأقوياء في كل زمان ومكان، فمهما يغُص قلبك إلى الأعماق، تقدّم بشجاعة، وتصرّف كأنك قوي ومقدام فعلاً.

هل سمعت بالرئيس الأميركي الأسبق «تيدي روزفلت»؟

لقد عُرف هذا الرجل بالشجاعة الفائقة حيث ـ مثلاً ـ قضى سنة كاملة في مجاهل أفريقيا، وقام برحلة إلى أميركا الجنوبية عندما كان في الأربعينات من عمره، حيث اكتشف نهراً مجهولاً دعي فيما بعد باسمه «ريو تيودورو»، ترى كيف استطاع هذا الرجل تطوير ميزة الشجاعة في نفسه والاعتماد على الذات؟ هل زُوّد بروح جريئة تقدم على المخاطر من دون إرادة منه؟

ليس الأمر كذلك، فهو يعترف في مذكراته قائلاً: «كنت فتى مزعجاً جداً، لكنني حين أصبحت شاباً صرت عصبياً غير واثق بمقدرتي الخاصة. فكان عليّ أن أدرّب نفسي بقساوة وإصرار، وذلك ليس لتطويع جسدي فحسب، بل لتطويع روحي أيضاً».

ولقد أخبر كيف حقق هذا التحول، فكتب يقول: «حين كنت فتى، قرأت مقطعاً في أحد كتب «ماريت» التي كانت تؤثر بي دائماً. في ذلك المقطع، يشرح قائد جيش بريطاني كيف يكسب البطل ميزة الشجاعة، ثم قال إن كل إنسان تقريباً يصاب بالخوف لدى إقدامه على أي عمل، لكن الأمر التالي يبقى على الإنسان أن يحتفظ برباطة جأشه ويتصرف وكأنه غير خائف، فبعد مضي بعض الوقت، يتحول الأمر من التظاهر إلى الحقيقة، ويصبح الإنسان غير خائف حقاً. هذه هي النظرية التي اتّبعتها، وإزاء جميع أنواع الأشياء التي كنت أخشاها في البداية، من الدببة إلى الجياد

إلى المسلحين، تظاهرت بأنني غير خائف، وتدريجياً زال الخوف عني..».

وأنت بإمكانك أن تقوم بالتجربة نفسها إن أردت، وتذكّر دائماً أن ما تؤمن به تستطيع أن تحقّقه بشرط أن تحاول تحقيقه، وتفرض ذلك على نفسك.

والخطوة الأولى في ذلك أن تتصرف وكأنك تمتلك الصفة التي تريد امتلاكها.

استجمع طاقتك وركّزها في عملك

تفقد الطاقة قدرتها على التأثير عندما يتم توزيعها، ولكنها إذا تركّزت تصبح مثل شحنة كهربائية يتم إطلاقها مرة واحدة، فهي تؤثّر في كل ما حولها.

لقد رأيت أحد الخطباء، وقد هدّه الدهر، بينما كان عليه أن يلقي محاضرته في جمع حاشد، رأيته رجلاً مسناً نحيفاً قصيراً متكوماً على مضجع في إحدى الزوايا، فقلت في نفسي: لا بدّ أنه سيلفظ أنفاسه في أثناء الخطاب.

ولكنه عندما حان دوره تنفس بعمق، وبدا وكأنه كتلة من الطاقة والحماسة، وما أن وقف وراء المنصة حتى انهمرت الكلمات من شفتيه، وكأنها زخات من المطر..

لقد كان الرجل قد ادخر طاقته حتى بدأ الخطاب فأطلق كل المخزون الذي ادخره. وهذا ما كان عليه أن يفعل.. وإلاّ فلربما فشل في إعطاء أفضل ما لديه.

وقد تسأل كيف تركّز طاقتك؟

والجواب بأن تحفّزها.. ويمكنك أن تفعل ذلك بما يلي: قبل أن تلتقي أحداً، إجلس واجمع أفكارك بهدوء، تنفّس بعمق وفكّر في أهداف اللقاء. ليس أهدافك فقط بل أهداف الشخص الآخر أيضاً. وربما يكون مطلوباً أن تتمشى بعض الوقت لكي تحفز قلبك على الضخ، وأحياناً تحتاج إلى أن تتصور الموقف وما يجب أن تفعله بالكامل. ولكن حالما تدخل الباب انقطع عن التفكير في نفسك، وركّز على الطرف الآخر، محاولاً استكشاف شيء تحبه فيه.

بالطبع فإن الشرط الأول في القدرة على تركيز الطاقة هو الإيمان بما تفعل وتقول.

وعلى كل حال فإن الطاقة المنظمة تنبعث فينا كقوة مغناطيسية تبرز في كل منا حين يؤمن بشيء. إن أصحاب الطاقات عندما يتكلمون فإنهم يمتزجون بسامعيهم وبرسالتهم، وحتى لو كان بإمكانك عدم موافقتهم على معتقدهم، ولكن لا يسعك التشكيك في صدق اقتناعهم.

من المهم أن يسود جو من اليقين. فغالباً ما ترى أناساً يبدأون الكلام بقوة ثم يشردون أو يترددون أو يضعون أيديهم على أفواههم فيفشلون، لأنه لا أحد يرغب في الإصغاء إلى شخص متردد. إن من الأفضل أن تكون هادئاً وحذراً ومتأنياً، إنما لا يجدر بك أن تكون متردداً غير واثق من نفسك.

فركز فكرك، وعواطفك على ما تريد فسرعان ما تشعر بالقوة المطلوبة لتحقيقه.

ليكن لك رد فعل معقول

لكي تكتسب احترام الآخرين، فليس من المطلوب أن ترقص على أنغامهم، بل المطلوب أن يكون لك موقفك الخاص، النابع من التفكير العميق السابق. وأن ترفض ما تريد رفضه بأدب، وأن تقبل ما تريد قبوله بقناعة، وهذا يتطلب أن يكون لك رد فعل معقول تجاه مواقف الآخرين، سلباً وإيجاباً.

إن البعض يظن أنّ اكتساب الاحترام يتطلب أن لا يكون لنا رد فعل، إذا كان ذلك لا يرضي الآخرين. وحتى إذا ما تعرض لسوء أدب، أو إهانة فهو يعتقد أن تجاوزه هو الوسيلة السليمة لمجابهته، غير أن الحديث الشريف يقول: «لا خير في من لا يبالي بما قال وما قيل فيه».

صحيح أن علينا أن نمرّ على اللغو مرور الكرام كما يصف ربّنا عباده بقوله: ﴿وَإِذَا مَرُّواْ بِٱللَّغْوِ مَرُّواْ كِرَامًا﴾[1]. إلا أن «اللغو» شيء، وتقبل التهم والإهانات شيء آخر.

إن بعض الخسائر لعلاقاتنا مع الآخرين يتطلبه فرض احترامنا عليهم. إذ لا شيء يستأهل أن يحبّنا امرؤ على حساب احترامنا الشخصي..

إن علينا أن نعلّم الآخرين كيف يتجاوبون معنا من خلال ردود فعلنا على تصرفاتهم لأنك أنت المسؤول، في النهاية، عن نوعية علاقاتك بالآخرين.

وإذا كان هنالك من يشتكي من سوء معاملة الناس له، أو إهانته، أو تجاهله، أو فرض آرائهم عليه، أو إعطائه أدواراً تافهة، فإن المسؤول

---

(1) سورة الفرقان، الآية 72.

عن ذلك هو نفسه دون غيره، ذلك أنك تعلّم الناس كيف يتعاملون معك.. فأنت في أحيان كثيرة تغري الآخرين إلى هضم حقوقك، والتنكر لها.

يذكر أحد علماء النفس قصة امرأة كانت تتعرض للإهانة باستمرار من قبل زوجها وأولادها، فيقول: «زارتني إحدى السيدات طلباً للمشورة، لأنها شعرت بأن زوجها المحب للسيطرة قد هيمن عليها بصورة فظة قاسية، وتذمرت مما تلقاه من سوء معاملة نتيجة ألفاظه النابية وما يتبعه من أساليب لاستغلالها، فضلاً عن أن أطفالها الثلاثة لا يظهرون لها كثيراً من الاحترام وقد وصلت بها الحال إلى حد اليأس.

وبينما كانت تقص عليّ حكاية ماضيها، سمعت بحالة طبق الأصل عن سيدة أخرى سمحت بأن يهضم حقها منذ نعومة أظفارها. فوالدها صاحب نزعة الهيمنة رصد سلوكها منذ السنوات الأولى من حياتها خلال مرحلة تكوين شخصيتها، وظل يلاحق تحركاتها حتى وقت زواجها. و«صدف» أن زوجها كان على غرار والدها. وهكذا انتقل بها الزواج إلى حال من الغبن شبيهة بما كانت عليه.

وبعدئذٍ أشرت إليها بأنها هي التي علّمت الآخرين بكل دقة كيف يتعاملون معها بتلك الطريقة، وأن الخطأ لم يكن خطأهم إطلاقاً، فأدركت بسرعة أنها هضمت حقها بقبولها الإهانة طوال تلك السنوات، وأن مسؤوليتها الآن هي البحث في قرارة نفسها للعثور على حلول للمشاكل التي تعانيها، بدلاً من البحث عن تلك الحلول في مكان آخر. وقد ساعدتها المشورة على معرفة سبل تجعل الآخرين يعاملونها بطريقة مختلفة.

وتم توجيه سلوك تلك السيدة لكي تبيّن لزوجها وأطفالها أنه ينبغي عليهم عدم أخذها كشيء مفروغ منه. وكان من أحب التصرفات إلى قلب زوجها أن يغضب ويستاء منها، خصوصاً في حضور أطفالهما أو أشخاص من خارج المنزل. وكانت ترتعد دائماً من حدوث ذلك لأنها لم تشأ خلق

مهاترات وعراك، وأصبحت مهمتها الأولى الدفاع عن مصلحتها أمام زوجها بصوت مرتفع النبرة، وبعدئذٍ تغادر الغرفة. وكان عليها، إذا لم يظهر أبناؤها احتراماً لها، أن تصر بحزم على احترامها.

وبعد مرور بضعة أشهر على ممارستها هذا النوع من التصرف المجدي، بدت مغمورة بالسعادة عندما أفادت بأن أفراد عائلتها أخذوا يعاملونها باحترام وبطريقة مختلفة. وأدركتُ على نحو مباشر أن الناس يعاملونها كما تعلّمهم هي كيف يعاملونها. أما الآن، وبعد انقضاء ثلاث سنوات، فإنها يندر أن تقابَل بازدراء أو شتيمة، وتعلمت تلك السيدة أيضاً كيف تسيّر الأمور بنفسها».

ينبغي على المرء أن يعلّم الناس كيف يتعاملون معه ليس بالكلام بل بالسلوك. فإذا حاول المرء تبليغ آرائه عن رفضه لتعاملهم معه كغبيّ من خلال مناقشات مسهبة مستفيضة، كانت النتائج الوحيدة الكلام الذي يدور بينه وبين من يغبنونه هو إعطائهم الحق لا نعنهم في ذلك. وقد يكون هناك اتصال بين الشخص وكل شخص آخر. ولكن إلى أن يتعلم كيف يتصرف بطريقة مجدية، فإنه سيبقى رهن الاستغلال. والطريقة التي يتصرف بها المرء ليبيّن تصميمه وعزمه تساوي أكثر من مليون كلمة، مهما قويت بلاغتها وفصاحة بيانها.

ويفترض كثيرون أن يكون الشخص شديد الإصرار والإلحاح يعني كونه غير مستحب أو أنه يتعمد الإساءة. لكن ذلك ليس الواقع، وإنما يعني إعلانه جهراً لحقوقه أو لموقفه غير المغبون.

وهناك شخص آخر كان يعاني من مشكلة معنية فقد كان دائماً وديع المعاملة مع الباعة في المتاجر. وكثيراً ما اشترى أشياء لم يكن يريد شراءها، لأنه كان يخشى الإساءة إلى شعور الموظفين. وبينما كان يتهيأ لاتخاذ الإصرار والإلحاح منهجاً، حدث أن توجه لشراء حذاء. وبعدما عرض عليه بائع الأحذية زوجاً من الأحذية أعجبه، قال إنه سيشتري ذلك الزوج. وعندما كان البائع يضع الحذاءين الجديدين في علبة، لاحظ

الشاب خدشاً في أحدهما. وعندئذٍ كبت ما في نفسه من نزعة لتجاهل الخدش، وجمع كل جرأته وقال للبائع: «أعطني من فضلك زوجاً آخر لأن في أحد هذين الحذاءين خدشاً».

وعندما رد البائع على ذلك الطلب بقوله: «حاضر يا سيدي»، أصبحت تلك اللحظة لحظة تحول في حياة ذلك الشاب الذي بدأ ينتهج الإلحاح في تصرفه حيث كانت المكافآت أكثر من مجرد الحصول على زوج من الأحذية غير المخدوشة! وأخذ مديره وزوجته وأطفاله وأصدقاؤه جميعاً يتحدثون عن شخص مختلف تماماً، أي عن شخص لا يسلّم بكل ما يحدث، وهو بذلك لم يحصل على ما كان يبتغي في معظم الأحوال فحسب، بل اكتسب أيضاً مقداراً كبيراً من الاحترام.

* * *

وهنا بعض النصائح العملية في هذا الأمر:

أولاً - ابدأ رد الفعل بالسلوك لا بالكلام.

فإذا تخلى أحد من أفراد عائلتك عن مسؤولياته، وكان جوابك التذمر المألوف الذي يتبعه قيامك أنت بالعمل بدلاً منه، فإن عليك اتخاذ إجراء ما في المرة المقبلة. فإذا كان المفروض أن يتولى ابنك تفريغ سلة القمامة، ولكنه ينسى أو يتناسى باستمرار، فما عليك إلاّ تذكيره بمسؤوليته مرة واحدة فقط. وإذا أغفل ذلك فحدّد له موعداً نهائياً. وإذا تجاهل الموعد النهائي، فإن تفريغ القمامة على سريره بكل تؤدة وهدوء مرة واحدة سيؤدي، أكثر من أي كلمات، إلى تعليمه أنك تقصد ما تقول.

ثانياً - ارفض تنفيذ أمور تكرهها، خصوصاً عندما لا تشكل جزءاً من مسؤولياتك.

توقف عن الأعمال المنزلية مدة أسبوعين وراقب ما يحدث بعدئذٍ. استأجر شخصاً ليقوم بالعمل إذا استطعت إلى ذلك سبيلاً، أو درّب أفراد العائلة على الاعتناء بأنفسهم. والحقيقة أن المرء ينجز أعمالاً مهينة لأنه

يكون قد عوّد الآخرين على أنه سينجزها من دون أي تذمر.

ثالثاً - صرّح بما يضايقك وافرض إرادتك إيجابياً.

ما من شخص طبيعي لا يستبد به الغضب حين يتعرض للإهانة. إنما، مهما حدث، لا تدع كلمات الغضب والتقريع تصدر عنك في موقفك العدواني. فإذا كان غريمك شخصاً لن تحتاج إلى التعامل معه لاحقاً، فابتعد عنه.

وإذا كان ممن لا يمكنك تحاشيهم فحاول بكل هدوء، بعيداً عن الحقد والضغينة، أن تبيّن له ما يضايقك في سلوكه. فهذا المنحى التوجُّهي يتيح للشخص الآخر فرصة لتغيير موقفه من غير أن يشعر بالإساءة.

رابعاً - اتبع السلوك الذي يتسم بالإلحاح وكثرة الإصرار لأخذ حقك حتى في الأماكن التي يبدو فيها سلوك من هذا القبيل سخيفاً.

ناقش الخدم والباعة والغرباء والكتبة وسائقي سيارات الأجرة، ورد على ثقيلي الظل.

خامساً - عوّد الآخرين على أن يحترموا وقتك وراحتك، وأن يدركوا أن لك الحق في الحفاظ على وقت تفعل فيه ما يروقك من أعمال أو هوايات.

فإذا كنت بحاجة إلى فترة استراحة من العمل في مكتب أو مطبخ كثير الشغل، اعتبر استرخاءك واستجمامك غاية في الأهمية، ولا تسمح للآخرين مطلقاً المساس بمثل هذا الوقت.

ثم إنه لا بد وأن لا تسمح لأحد أن يحملك على تغيير طريقتك الجديدة في احترامك لنفسك، وقاوم اللجوء إلى الشعور بالارتباك إذا نظر أحدهم إليك نظرة جارحة، أو التمس منك أمراً أو ردَّ عليك بغضب. والناس الذين عوّدتهم هضم حقك سابقاً ليسوا في وضع يمكّنهم عموماً من معرفة طريقة التصرف تجاه شخصيتك الجديدة التي لم يألفوها، إلاّ أنه

ينبغي عليك أن تقف موقفاً حازماً في مثل هذا الظرف.

وتذكَّر أنك تلاقي معاملة بالطريقة التي أنت تعلّم الناس أن يعاملوك بها. فإذا اتخذت من هذه العبارة «ليكن لك ردّ فعل معقول» دليلاً في حياتك، فإنك ستكون في الطريق نحو البدء بتوجيه الأمور على النحو الذي تشاء.

اتخذ قراراتك بنفسك

لا أحد يتخذ قراراً لغيره إلاّ بخلاف مصلحته، وبذلك كان لا بد من أن يتخذ كل واحد منّا ما يرتبط بنفسه من قرارات من دون أن يتواكل فيها..

فلا يجوز أن تدع سواك يقرر عنك، بل يجب أن تفكر لنفسك وأن تكون ذاتك. وإذا لم يؤدِّ قرارك إلى نتيجة، فإن مجرد القيام بعمل يفتح آفاقاً للقيام بأعمال أخرى. أما التقاعس عن العمل فيزيد إمكان الانسياق مع التيار السائد لدى اتخاذ قرار في المستقبل.

صحيح أن الاستشارة مطلوبة، وربما تكون ضرورية إلاّ أن اتخاذ القرار هو واجبك دون الآخرين.

يقول تعالى وهو يرشد نبيه الكريم إلى الطريقة المثلى في اتخاذ القرار: ﴿وَشَاوِرْهُمْ فِي ٱلْأَمْرِ ۖ فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى ٱللَّهِ ۚ إِنَّ ٱللَّهَ يُحِبُّ ٱلْمُتَوَكِّلِينَ﴾[1].

وبهذا بيّن ربنا مراحل اتخاذ القرار، وهي:

أولاً - مشاورة الآخرين.

ثانياً - اتخاذ القرار شخصياً.

ثالثاً - البدء فوراً بتنفيذ القرار بالتوكل على الله، وعدم التواني فيه.

وفي الحقيقة فلا يمكن تصوّر قوة الشخصية من دون القدرة على اتخاذ القرار.

---

(1) سورة آل عمران، الآية 159.

فمن لا يملك القرار، لا يملك حياته ولذلك فإن عليك أن تكون لديك إرادة خاصة بك تتخذ بها قراراتك من دون أن تكون تحت رحمة الحظ العاثر، أو تحت رحمة أشخاص آخرين.

والسؤال الآن هو: كيف نتخذ القرار الصائب، فالمشكلة لا تكمن أحياناً في عدم اتخاذ القرار، بل تكمن في العجز عن اتخاذ القرار الصائب..

والجواب: مع الأخذ بعين الاعتبار أنه من غير الممكن انتقاء قرارات صائبة دائماً، فإن المطلوب ليس هو الحصول على العصمة في ذلك، بل تحسين احتمالات التوفيق.

في ما يلي مجموعة من خطوات رئيسية يجدر بك اتباعها لاتخاذ قرارات أفضل:

أولاً - ضع المسألة ضمن إطارها الصحيح.

يتوقف مشهد الصورة على ما التقطته أنت من المناظر فيها أو استثنيته منها، أي على الإطار الذي وضعتها ضمنه. وعلى هذا النحو، من المهم والأجدى لك أن تجرِّب قراراتك في «أُطر مختلفة».

حين قيل لطلاب إدارة الأعمال ولبعض مديري الشركات أن إحدى الخطط الإنتاجية تنطوي على سبعين في المائة من حظوظ النجاح وافق عليها معظمهم. ولكن حين وُصفت لهم على أنها تحمل ثلاثين في المائة من احتمالات الفشل، أحجموا عنها.

إن وضع مشكلة شائكة في إطار جديد قد يؤول إلى حلّها، وهذا ما فعله أحد الضباط في البحرية، إبان الحرب الفيتنامية، فقد تعيّن على القبطان «لورنس تشيمبرز» أخذ قرار سريع حول: هل يسمح للضابط الفيتنامي الجنوبي بالهبوط بالطائرة الصغيرة التي تقلّ عائلته على حاملة الطائرات أم لا؟

وكان الفيتنامي «بونغ لاي» وزوجته وأولادهما الخمسة فرّوا بطائرة

«سيسنا» ذات مقعدين من بلادهم، وكانت حاملة الطائرات الأميركية «ميداوي» أملهم الوحيد في النجاة.

لكن الطائرات المروحية كانت تغطي ظهر الحاملة، وكان البعض منها يساوي ملايين الدولارات. فإما أن تسقط طائرة الـ «سيسنا» في بحر الصين الجنوبي، وإما أن تُقذف ببعض المروحيات إلى البحر.

وأصدر القبطان تشيمبرز أمره، فشرع البحّارة في دفع عدد من المروحيات إلى البحر.

ويتذكر هذا الضابط الخيار الذي اعتمده بين المروحيات والعائلة الفيتنامية، فيقول إن أحد الضباط الكبار في الأسطول نصحه بأن يدع طائرة الـ «سيسنا» تسقط في البحر، ثم يبادر إلى إنقاذ العائلة. لكن وجود أطفال على متن الطائرة جعل تشيمبرز يطرح السؤال في إطاره الواضح: «هل رمي بعض المروحيات في البحر يشكل خطراً على بحارتي وعلى مهمتي؟».

وكان جوابه بالطبع: لا. فقرر أن المروحيات خدمت غرضها ولم تعد حاملة الطائرات «ميداوي» بحاجة ماسة إليها للقيام بمهمتها. وفي ضوء هذه الحقيقة سَهُل قرار التضحية ببعض المروحيات.

إن تغيير السؤال قد يغيّر النتائج في اتخاذ القرارات.

فمثلاً كان هنالك بائع متجول يأبى التخلي عن عمله، ويواجه معارضة من زوجته التي كثيراً ما كانت تطرح عليه المشكلة بالشكل التالي: «هل تسافر أنت أكثر مما ينبغي؟».

وعندما طرحا المشكلة بشكل آخر استطاعا أن يتخذا قراراً أفضل، فقد طرحاها كالتالي: «هل ينبغي للزوجة أن ترافق زوجها في كل رحلاته؟».

ثانياً - استقصِ الحقائق.

ليس مهماً أن تسأل نفسك كل صباح ماذا أختار لفطور الصباح، هل آكل بيضاً مقلياً أم بيضاً مسلوقاً؟ فإن خيارات كهذه لا تحتاج إلى تردد.

لكن انتقاء منزل جديد يقتضي دراسة عميقة تشمل طرح أسئلة من نوع: ما معدل الجرائم في الجوار؟ كم يبعد المنزل عن المتاجر والمدارس؟ هل أسعار العقارات هناك في ارتفاع أم انخفاض؟ ما درجة فاعلية المواد العازلة في السقف والجدران؟

البحث والاستقصاء قد يقرران نجاح قرار مهم أو فشله. ويرى «باروتش فيشهوف» أستاذ العلوم الاجتماعية في جامعة ميلون: «إن بعض أفدح الأخطاء في أخذ القرارات يعود إلى إهمال أجزاء تفصيلية في القضية المطروحة».

فقبل أخذ قرار رئيسي قم بواجبك، واجمع كل ما تحتاج إليه من معلومات. إذ إننا غالباً ما نتسرّع فنبني أحكامنا على ما تيسر لنا من معلومات متوافرة، وقد نتجاهل الحقائق الأساسية.

إن المعلومات اللازمة، قد تؤدي إلى إلغاء القرار، ولذلك فإن كثيرين يتحاشون جمعها لأنها تؤدي بهم إلى إجهاض فكرة ما، أو رغبة ما. غير أن تأجيل القرار المهم أفضل من اتخاذه بشكل خاطئ.

ثالثاً - ابحث عن مختلف الحلول.

هناك غالباً عدة حلول محتملة للمشكلة. وهي قد لا تظهر على الفور. فإذا أطلقت العنان لخيالك فلربما جاء لك بالحل الأفضل..

فعلى سبيل المثال، بعد دفع الفواتير الطبية، ونفقات إصلاح المنزل ترى نفسك مدعواً لأخذ قرار: «أنسافر في عطلة هذه السنة؟».

إن الجواب عن هذا السؤال واضح، فإما نعم وإما لا.

ولكن ثمة خيارات أخرى بديلة: رحلات قصيرة يومية مثلاً، فهي ممتعة ولا تكلف كثيراً. فلماذا القيام بسفر مكلف؟

رابعاً - استنجد بالحدس.

يعتبر الحدس هو اليقين الذي لم نتحقق منه بعد. وهو وإن لم يكن

حقاً بالمطلق، إلاّ أنه يأتي في كثير من الأحيان صادقاً، بشرط أن نميّز بينه وبين الأمل الكاذب، أو اليأس السابق..

وبالطبع لا يجوز أن نبني قراراتنا على الحدس وحده، ففي إمكانك إعادة ترتيب المعلومات لتناسب حاجاتك، إنما المهم أن تثق بحدسك كإشارة أولية، تبحث بعدها عمّا يؤكده، أو ينفيه.

خامساً - لا تخشَ اتخاذ القرار الصعب.

إنّ الرجل القوي في شخصيته قد يوصف بأنه رجل القرارات الصعبة. ذلك أن قوة الشخصية تظهر في الأزمات أو عندما يكون القرار الصعب مطلوباً على كل حال..

أمّا كيف تتخذ القرار الصعب، فبأن تستجلي مع نفسك أسوأ الاحتمالات المترتبة على قرارك، وتتقبل النتائج الممكنة.

ترى ما الذي يفعله الأشخاص الناجحون في الحياة؟

والجواب أنهم أولئك الذين يتخذون قرارات محفوفة بالأخطار، ويتمسكون بها؟

فهم يسألون أنفسهم: ما أسوأ الذي يمكن أن يحدث؟

لدى سؤالي أحدهم كيف ترك العمل المضمون في شركة كبرى في مدينته سعياً إلى إدارة عمل متواضع خاص في الريف، أجاب بهذه التساؤلات المتتالية: «أود أن أباشر عملاً خاصاً بي. فما أسوأ الذي يمكن أن يحدث؟ أن أخفق وأخسر كل مالي. وإذا خسرت مالي كله، فما أسوأ ما يمكن أن يحدث؟ ألتحق بأي عمل أحصل عليه. ثم ما هو الأسوأ؟ أن أكره هذا العمل أيضاً لأني لا أحب أن أعمل في أمرة شخص آخر، ثم سأجد وسيلة لأنطلق مرة أخرى. وبعد؟ سيحالفني الحظ في المرة المقبلة لأني أعرف الأخطاء التي ينبغي اجتنابها».

وهذا ما حصل فعلاً. فالرجل خسر بعض الشيء، ولكنه في النهاية بنى نفسه، وحقق نجاحاً باهراً.

صحيح أن الانجراف مع التيار سهل وقد يكون مغرياً عندما يلوح أن البديل هو الوقوف والتجديف في الاتجاه المعاكس. إلاّ أنه كثيراً ما يكون خاطئاً. وحسب ما يقول أحدهم «إنك لا تستطيع التجديف ثمانين كيلومتراً عكس التيار في يوم واحد، ولكن في وسعك أن تجدف ثمانية كيلومترات يومياً لمدة عشرة أيام».

فعندما يكون الاختيار بين الصعب والسهل، بين الاستسلام أو الاستمرار، تذكر أن ثمانية كيلومترات يومياً قد تعني جهداً شاقاً لكنه ممكن.

ثم إنك إذا كنت على وشك أن تتخذ قراراً صعباً، ولم يكن بإمكانك اتخاذه مرة واحدة، فيمكنك اتخاذه على مراحل. ذلك لأن الكثيرين يحجمون عن اتخاذ القرارات الصعبة، لأنها تبدد آمالهم بكل تداعياتها، ومتطلباتها وأخطارها أو صعوباتها.. ومع تفتيت القرار الصعب يمكن اتخاذه بسهولة..

سادساً - نفّذ القرارات الكبرى خطوة فخطوة.

كما تصلح سياسة التقسيم في اتخاذ القرار الصعب، كذلك تصلح تلك السياسة في تنفيذه بعد اتخاذه..

وفي الحقيقة فإن التنفيذ على مراحل، يكون نافعاً جداً أيضاً في تقليل الخسائر إذا كان القرار خاطئاً، ذلك أن القرار لا يكون صعباً، إلاّ لأنه ينطوي على بعض الأخطار وبعض الصعوبات أيضاً. وهذا يعني أنك عندما تبدأ بتنفيذ القرار على دفعات فإنه يتسنى لك التخلي عنه بأقل الخسائر إذا استجدت لديك معلومات تحملك على التشكيك في صوابية قرارك.

وهذا ما فعله زوجان أقفلا مكتبهما العقاري في دولتهما وافتتحا مكتباً آخر في مدينة صغيرة تبعد عنها مئات الكيلومترات. لكنهما قررا استئجار منزل بدلاً من شرائه. وهكذا أتيح لهما وقت كاف ليعرفا مدى تقبلهما للتغيير الذي طرأ على حياتهما وللتفكير ملياً في خِيارات عدة

تتأرجح بين شراء شقة في مجمع سكني وشراء منزل كبير تم تجديده.

حافظ على مرونتك، لأن نقض قرارك لا يعني أن شخصيتك ضعيفة، بل يدل على أن لك إحساساً مرهفاً.

ويحذّرنا أحد الخبراء بقوله: «لا تؤخذوا بالمثل الخادع الذي يقول: إن المال الذي دفع قد دفن. بل ابنوا قراراتكم على أساس الأرباح والخسائر المرتقبة في المستقبل».

سابعاً - لا تبالغ في نتائج القرارات.

أحياناً نتخذ قراراً نبالغ في توقع النتيجة التي نرغب فيها حتى أننا نخفق في اعتبار ما يؤدي إلى تلك النتيجة. فلدى بعض الناس مثلاً حنين إلى حياة الريف البسيطة، من غير أن يتخيلوا العمل الشاق الذي يرافقها. وهناك آخرون يسعون لاهثين إلى الشهرة والثروة من غير اعتبار التضحيات الواجب بذلها. فلدى اتخاذك قراراً، لا بدّ أن توازن بين ما تكسبه وما تفقده.

ثامناً - لا تكن ممن يرتاح إلى القرارات السهلة دائماً.

بالرغم من أنه قليلاً ما نواجه خيارات صعبة، إلاّ أنه عندما نواجه مثل ذلك فلا يجوز أن نميل دائماً إلى القرار السهل. فالقرار السهل يريح الدماغ، ولكنه لا يحل مشكلة حقيقية..

فلا تدع وعورة الطريق تثبط عزيمتك، فالصعوبات تتقلص كلما ازددت منها اقتراباً، والقرار السهل ليس القرار الحسن في كل الأحوال، كما أن القرار العسير هو كالتمرين الصعب يزيدك قوة واحتمالاً.

وفي كل الأحوال لا تدع الحياة تفلت منك بسبب ميلك إلى اتخاذ القرار السهل. وتذكّر أن سنوات عمرك ستذهب على كل حال، وباتخاذ القرارات الصعبة يمكنك ـ بعد مضي الزمن ـ أن تنظر إلى الوراء وتقول: كان صائباً ما فعلت وتتباهى بصعوباتها.

تاسعاً - حدد موعداً حاسماً.

إذا أهملت تحديد موعد أخير لأخذ قرارك، فمن المحتمل أن تتردد فيه وترجئه إلى ما لا نهاية.

ولا بأس أحياناً في أخذ قرار مؤقت ريثما تجمع معلومات إضافية تتيح لك اعتماد قرار بديل، وقد تبقى على قرارك المؤقت فتجعله نهائياً. ومن الناس من لا يعتبر ذلك قراراً على الإطلاق، بينما هو قرار.

إننا في أحيان كثيرة نعجز عن التوصل إلى قرار لمجرد خوفنا من ارتكاب خطأ، إلاّ أن عذاب القلق الناجم عن التردد هو في الأغلب أشد إيلاماً من ثمن خطأ نرتكبه.

عاشراً - اختبر طريقة جديدة عندما تشعر أن لا خيارات لديك.

أحياناً يشعر الإنسان أن الطريق أمامه مغلق تماماً، في هذا الوقت بالذات يكون الأفق مهيئاً لاختبار أمر جديد..

فإذا شعرت أنك فعلاً في مأزق، فازرع بذرة في أرض بكر. واتخذ قراراً جديداً بعمل جديد.

استنجد بالطاقة الإضافية في ذاتك

كل الناس يعرفون أنهم يمتلكون الكثير من الطاقات المعروفة.

ولكن القلّة هم الذين يعرفون أن لديهم مخزوناً هائلاً من الطاقة الإضافية التي يمكنهم باستخراجها واستثمارها، أن يحققوا ما يشبه المستحيل في الحالات الحرجة.

إن البعض يعتقد أن كل إنسان يمتلك ذاتين في داخله:

واحدة نظرية، وأخرى عملية. ويرى أن نجاحنا يعتمد أحياناً كثيرة على التوازن بين هاتين الذاتين.

وإذا لم نكن نؤمن بوجود «ذاتين» كما يرى هؤلاء، إلاّ أن مما لا شك فيه أن الله تعالى يزود الإنسان أحياناً بقدرة جديدة لم تكن لديه، وطاقة إضافية لم تكن في حسبانه، وبتلك الطاقة يستطيع التخلص من الكارثة أحياناً..

ولعل كل واحد منا يحتفظ في ذاكرته بمواقف كثيرة مرّت عليه، ولولا تلك الطاقة الإضافية لأصيب فيها بالموت المحقق..

وفي ما يلي قصة أحدهم في ذلك:

كان الليل قد انتصف، والصقيع أنزل الحرارة نحو عشرين درجة تحت الصفر. في ذلك الوقت كان «تيموثي غالوي»، وهو شاب من ولاية كاليفورنيا الأميركية، يقود سيارته على طريق منعزلة في الغابات عندما نظر فلم يرَ حوله سوى الثلج من كل جانب فتوقفت سيارته. وطوال الدقائق العشرين التي مضت عليه في الطريق لم يكن «غالوي» قد صادف أي سيارة في الشارع، فقدر أن الانتظار داخل سيارته لا طائل ورائه. فرأى أن أمله الوحيد هو في الخروج من السيارة بحثاً عن نجدة، ولم يكن

يرتدي سوى سروال وسترة رياضيين. لكنه ترك السيارة وشرع يركض في الطريق التي أتى منها وصفعه الهواء البارد وشل جسمه، فتوقف وسط ذلك القفر وهو يخشى أن يموت ولا يراه أحد.

وبعد دقائق على تلك الحال قرر أن يقاوم الخوف عبر القبول به وتحويل أفكاره إلى أمور أخرى وقال لنفسه: «إذا كنت سأموت حقاً، فإن قلقي لن يبدل الواقع».

وفجأة فتح عينيه على الجمال الذي يحيط به، واستسلم لهدوء الليل ووميض النجوم وظلال الأشجار فوق الثلج. ومن غير أن يدري، وجد نفسه ينهض من جديد ويركض وقد تجدد نشاطه. وظل يركض نحواً من أربعين دقيقة حتى بلغ منزلاً يسكنه أناس طيبون، استضافوه بكرم بالغ.

لم يدرك «غالوي» آنذاك أن تلك الطاقة الداخلية الغريبة التي تولدت فيه على نحو مفاجئ ستكون أساساً لطريقة يبتكرها ويدعوها «الرياضة الداخلية» ولكن بعد سنوات من العمل كرياضي وأستاذ للرياضة، تحقق من أن العامل الذي أنقذه تلك الليلة الرهيبة قبل سنوات إنما كانت عبارة عن قوة كامنة لدى الناس جميعاً، قوة فاعلة إن هم عوّلوا عليها.

وفي السنين العشر التالية وضع أسس استخدام تلك الطاقة كي تُعين الناس في مرافق الحياة جميعاً. وشرح ذلك في حلقات دراسية ومقابلات تلفزيونية وكتب وضعها بمفرده أو بالاشتراك مع آخرين. وقد أعانت طريقته ألوف الأشخاص على التزام أنظمة حمية، وتحمل وظائف مملة، وإلقاء الخطب وسوى ذلك.

لقد اكتشف غالوي مبادئ «الرياضة الداخلية» وهو على ملعب كرة المضرب (التنس). وكان قائداً لفريق كرة المضرب في جامعة هارفارد. وبعد أربع سنوات من الخدمة في البحرية عاد إلى رياضته كلاعب محترف في أحد النوادي، ولم ينقطع عن ابتكار وسائل لرفع شأن فريقه. وسرعان ما تنبه لصوت يهمس له وهو يلعب: «هيا، الآن احمل المضرب جيداً.. هذه ضربة مسددة كتلك التي لم تستطع ردها المرة السابقة..».

يقول الرجل: «أدهشني أن أكتشف أن في داخلي نداءين مختلفين، لربما ينطلقان من ذاتين مختلفتين: إحداهما تلعب كرة المضرب، والأخرى تقول للأولى كيف يجب أن تلعب».

وأطلق على تينك الهويتين اسمي: «الذات الأولى» و«الذات الثانية». الذات الأولى لغوية وذهنية، ووظيفتها إدراك الأصول التي تقوم عليها أي لعبة أو مهمة. وهي أيضاً تصدر الأحكام ويسرها أن تقرر ما هو الجيد وما هو الرديء.

أما الذات الثانية فهي تجمع العقل والحواس والأعصاب والعضلات، هذا التجمع الذي يجعل تحقيق أي عمل ممكناً. وعلى رغم أن الذات الأولى تقرر إذا كنا نريد تعلم كرة المضرب، أو العمل على الآلة الكاتبة، أو بيع الأدمغة الإلكترونية، إلاّ أن الذات الثانية هي التي تتولى تعلم هذه الأمور وتنفيذها. وغاية أي نشاط نقوم به هو تحقيق توازن سليم بين الذات الأولى والذات الثانية.

وقد لاحظ غالوي أنه عندما يلعب كرة المضرب على أفضل وجه، فإن الأصوات تختفي من ذهنه. وهذا يعني أن الذات الثانية ترمي الكرة وتردها على نحو تلقائي.

والواقع أننا اختبرنا جميعاً هذا النوع من الإنجاز الرائع في وقت أو آخر، في الأوقات التي «ننسى ذاتنا». فلماذا لا تكون كل أوقاتنا هكذا؟ لماذا لا نجعل من أوقاتنا كلها ظروفاً لإنجازات رائعة؟

من هذه الفكرة انطلق غالوي، وشرع يختبر نظريته على نفسه وعلى تلاميذه في ملعب كرة المضرب. وسرعان ما تبين له أن تحقيق ما ينشد وقف على إسكات الذات الأولى. ذلك أن تعليماتها وشكوكها وهواجسها ونقدها تعمل على إرباك الذات الثانية. غير أن إسكات الذات الأولى ليس بالأمر السهل. فمعظمنا يظن أن هذا الصوت المدوي داخله هو ذاته الحقيقية. لكن الواقع أنه إذا استطعنا تنحية الذات الأولى في الوقت المناسب، فإن الذات الثانية تتمكن من تأدية دورها على غير وجه، بل

هي تجترح المعجزات. ولكن كيف يمارس المرء هذه الرياضة الداخلية؟

في ما يأتي خمسة مبادئ في ذلك:

١ - ركّز على النقطة المهمة.

مثلاً في لعب الكرة يكون هذا المبدأ في شكل «ابق عينيك على الكرة».

هذا المبدأ يطبّق حرفياً على حلبة الرياضة، لكنه يكتسب معنى مجازياً في ميادين الحياة الأخرى. وهو يشير إلى وجوب التركيز على الناحية الأهم في أي عمل نؤديه. ويعتقد غالوي أن التركيز لا ينبع من الإرادة، بل من العقل الذي يشغفه هذا العمل أو ذاك. وهذا يعني أن على لاعب كرة المضرب أن يدرب نفسه على «الافتتان بالكرة» إلى الحد الذي يكف معه عن بذل أي جهد لمراقبة حركتها، ويغدو تتبعه لها تلقائياً. وعندئذٍ يبصر كل خط أو خيط أو ثنية فيها. وعندما يحقق المرء هذا الأمر، يلازمه شعور غريب يفوق التصديق والوصف.

وفي «ألعاب» الحياة الأخرى، على المرء أولاً أن يقرر ما هي «الكرة». ففي أعمال البيع، مثلاً، قد يقرر البائع أنه هو الكرة. وهذا يجعله يركّز على مظهره وشخصيته. وربما قرر أن «الكرة» هي السلعة التي يحاول بيعها، فيركّز على حسناتها ويبرزها للآخرين. وقد يكون المشترى هو الكرة. يقول: «ركّز عينيك على البائع كما تركّزها على كرة المضرب، وسيبدو لك أن تفاصيل الكرة هنا هي أمور مثل احترام المشترى ومحاولة إرضائه..».

٢ - ثِق بنفسك.

إن ذاتنا الأولى، وهي المسؤولة عن اكتساب المعارف، ناقدة إلى أبعد حد. وغالباً ما تنقد الذات الثانية بعنف قائلة لها: «لا يمكنك أن تنجزي أمراً حسناً».

وهذا خطأ، فالذات الأولى، بدلاً من انتقاد الثانية، ينبغي أن تنظر بإجلال إلى الطاقة البشرية. وكما نثق كلنا بقدرة الذات الثانية على إنجاز أعمال يومية بسيطة مثل كتابة مقال، وإدخال خيط في ثقب إبرة، وقيادة سيارة، هكذا يجب أن نثق بقدرتها على إنجاز الأمور الأخرى الأكثر تعقيداً.

ولكن كيف نتعلم أن نثق بأنفسنا؟

والجواب: هذا يتم بالممارسة. لندع الأمور تحدث على سجيتها! لندع ذاتنا الثانية تعمل. وهذا يعني تعليق أحكام الذات الأولى، سواء كان التحدي الذي يواجهنا آتياً من انعطاف مفاجئ في حلبة التزلج أم من كرة في ملعب.

وقد وجّه غالوي تلاميذه في ملعب كرة المضرب إلى رمي الكرة نحو علبة، من غير أن يجعلوا همهم تسجيل إصابة. وسألهم أن ينظروا أولاً إلى الكرة جيداً وهي تقطع طريقها نحو العلبة، ثم يراقبوا النقطة التي توقفت عندها وبعدها عن العلبة. وبعد رمي الكرات واحدة بعد الأخرى، صححت الذات الثانية حركاتها دونما جهد واعٍ، إلى أن تمكنت الكرة من إصابة الهدف.

٣ - ركّز على ما يحصل هنا والآن.

الذات الأولى لا يقر لها قرار حتى تفعل شيئاً نافعاً، مثل مراقبة الذات الثانية باستمرار. والتركيز على ما يحصل فعلاً أفضل من القلق على ما يمكن أن يأتي أو لا يأتي. فإذا كان المرء يتسلق جبلاً، مثلاً، فيجدر به التنبه لوضع قدميه عندما يبلغ رأسه تلة عوضاً عن الخوف من سقطة ممكنة، إن القلق هو خوفنا مما يمكن حدوثه. ولكن إذا ركّز المرء أفكاره على ما يحصل هنا والآن، فهو يمنح ما يريد تحقيقه أفضل نصيب كي يحدث فعلاً.

إن التنبيه لما نفعل يجب أن يكون إدراكاً موضوعياً لجميع العناصر

التي ينطوي عليها الموقف. وإذا بلغ المتزلج قمة تلة، ربما توقفت ذاته الأولى لتقول: «هذه هي التلة اللعينة التي سقط منها زميلي أمس».

والحق أنه ليس هناك تلال «لعينة» وأخرى «مباركة»، إنما هناك تلال ذات خصائص مختلفة. والذات الثانية ترى تلك الخصائص على حقيقتها إذا نظرت إليها وهي متحررة من المخاوف والشكوك التي تثيرها الذات الأولى.

٤ - لا تجعل النجاح هاجساً مقلقاً.

يعتقد غالوي أن القلق هو أدهى خدعة تمارسها الذات الأولى على الذات الثانية. والقلق يصلّب العضلات ويوتّر الأعصاب، وفي هذا تكمن أكثر أسباب الإخفاق انتشاراً. ويقول هذا الرّجل إن الذات الثانية تؤدي عملها على خير وجه عندما تكف الذات الأولى عن جبهها بالأوامر المستحيلة.

وإذا استطاع المرء أن يتوقف عن إجهاد نفسه، فإن جهده يفيض عندئذٍ من غير تعب. وهذا يتيح للذات الثانية تحقيق الإمكانات التي حباها الله تعالى، فضلاً عن المعارف التي اكتسبتها. وقد وجد غالوي أنه كلما تضاءل قلقنا على نتيجة أفعالنا جاءت هذه النتيجة خيراً مما نظن.

ويقول: «الاستسلام فكرة جيدة نصف بها ما يحدث للاعب كرة المضرب، أو أي لاعب آخر، عندما يدرك أنه ليس ثمة ما يخسره. وهو عندئذٍ يكف عن القلق على النتيجة ويستسلم لممارسة لعبته كغاية في ذاتها. ومن الغرابة أن هذا الأمر تتولد منه، في الغالب، أفضل النتائج الممكنة».

٥ - لا تشك في إمكاناتك.

الشك بالذات يسفر عموماً عن أسوأ العواقب. واللاعب الذي يقول لنفسه، وهو يرى الكرة تأتي نحوه، إنه لن يتمكن من ردها، يخفق فعلاً في ردها. ونحن لا نتغلب على هذا الشك إلاّ بالتركيز على الحاضر.

وكما في الألعاب، كذلك في الأمور الجادة في الحياة. فربّنا منح البشر كل ما يحتاجون إليه في إدارة حياتهم وتطويرها، ومن يفشل في ذلك فهو بسبب سوء إدارته، أو عدم استخدامه لطاقاته، أو عدم ثقته بنفسه، أو تشاؤمه.

كن جازماً من غير عنف

هنالك مثل فارسي قديم يقول: «قل كلمتك بليونة، والتزم بها بقوة». والمقصود به أنه لا بد من الحزم ولكن بشرط الابتعاد عن العنف.

إن العنف هو نتاج الغضب، ولا بدّ لمن أراد أن يكتسب شخصية قوية من أن يفصل بين الغضب والجزم. فالجزم نتاج العقل الهادئ، وإذا جاء في فوران التوتر فلربما يكون في الاتجاه الخاطئ.

وانه لنوع من التهرب الجبان أن يجزم المرء أمراً وهو في حال من الغضب الشديد. فإذا كنت لا تستطيع تأكيد موقفك بهدوء، فإن ردودك ستتسم بطابع هجومي. وإلى ذلك فإنك حين تكون غاضباً تجعل الشخص الآخر يتخذ موقفاً دفاعياً، وهكذا تبقى المسألة الأساسية بلا حل.

واللازمة الطبيعية لذلك هي أن يتجنّب المرء الإثارة من ردود الفعل الانفعالية الصادرة عن الشخص الآخر من خلال ما يقوله. وفي رفضه الإثارة يكشف، من طريق التباين، افتقار الآخر إلى النضج. وعندئذٍ يفرض الهدوء الشخصي تأثيراً مهدئاً في الآخرين.

إن بعض القوة في الشخصية نابع من القدرة على التحكم في الذات من جهة، والقدرة على استيعاب ردّة الفعل لدى الآخرين من جهة أخرى. وهذا يتطلب أن تكون جازماً، ولكن من غير عنف أو غضب، وتذكر أن أقوياء الشخصية فاعلون، وليسوا انفعاليين.

أي أن الأقوياء جازمون في أعمالهم ومواقفهم..

أمّا الضعفاء فهم أبداً مترددون.

إن التردد يدفع الإنسان إلى الهاوية، لأن الحياة لا تقبل التوقف.

صحيح أن الطيش في اتخاذ القرارات ليس مطلوباً، حيث إن بعض التردد في بداية الأعمال، قبل أن تتوضح الأمور من فعل العقل.. إلاّ أن التردد يجب أن يعطي مكانه للجزم فور أن تتضح.

يقول الحديث الشريف: «أذكر حسرات التفريط بأخذ تقديم الحزم»[1].

وهكذا فإن التهور مرفوض، حيث إن المتهورين لا ينظرون إلى العواقب، وهم لذلك لا يخرجون من حفرة إلاّ ليقعوا في حفرة أخرى..

وحسب تعبير الإمام علي عليه السلام فإن «من تورط في الأمور بغير نظر في العواقب فقد تعرض للنوائب»[2].

وورد في الحديث أن رجلاً أتى رسول الله ﷺ فقال: «يا رسول الله أوصني».

فقال له النبي ﷺ: «فهل أنت مستوصٍ إن أوصيتك؟».

قال الرجل: نعم..

فقال رسول الله ﷺ: «إذا هممت بأمر فتدبّر عاقبته، فإن يك رشداً فامضه، وإن يك غياً فانته عنه»[3].

ذلك هو الحزم..

إلاّ أن الحزم لا معنى له بدون العزم. إذ إن «من الحزم، العزم»[4].

ومن هنا كان أنبياء الله - تعالى - ذوي عزائم قوية، بالرغم من استخدام اللّين في ظاهر أمورهم..

---

(1) البحار، ج 78، ص 370.

(2) البحار، ج 77، ص 238.

(3) البحار، ج 71، ص 339.

(4) البحار، ج 78، ص 10.

يقول الإمام علي عليه السلام «إن الله جعل رسله أولي قوة في عزائمهم، وضعفاً فيما ترى الأعين من حالاتهم»[1].

وقد تسأل كيف أكون حازماً وجازماً؟

والجواب: أمّا الحزم، فأن تفكر في العواقب كما أوصى رسول الله صلى الله عليه وآله. وأما الجزم، فبأن تقرر، وترمي بنفسك في بحر العمل الذي قررته بلا توانٍ، أو تكاسل.

يقول الإمام علي عليه السلام «ضادّوا التواني بالعزم»[2].

وذلك من أهم أسباب القوة في شخصية الإنسان.

---

(1) نهج البلاغة، باب الخطب، ص 192.

(2) غرر الحكم ودرر الكلم.

حاول أن يكون لك دور ومكانة

ليس حراماً أن تسعى لأداء دور في الحياة، أو أن تناضل من أجل مركز مرموق في عملك.

ألم تجد أن النبي يوسف عليه السلام حينما أخرج من السجن، وواجه الملك ﴿قَالَ ٱجۡعَلۡنِي عَلَىٰ خَزَآئِنِ ٱلۡأَرۡضِۖ إِنِّي حَفِيظٌ عَلِيمٞ﴾[1].

وكان ذلك بداية صعوده سُلّم القيادة، وتبوئه العرش في مصر.

إن من حقك أن تكون لك مكانة في الحياة ودورٌ في المجتمع، ولكن لا بد من تحديد هذا الدور والسعي من أجله، وإلا فلن يأتيك ذلك على طبق من السكر.

فإذا كنت فارغاً من فلسفة شخصية وإدراك قوي لما تمثله وما ترمز إليه فستجد نفسك نهباً لكل شخص، أو فكرة، أو حدث تصادفه في طريقك، راكضاً في كل الاتجاهات معاً بدلاً من أن تركّز على المسائل المفصلية.

إن الشخص الذي يبرز بين الجمهور يبرهن أنه يملك مجموعته الخاصة من القيم وحساً قوياً باحترام الذات. وفيما رياح الأفكار المتصارعة تعصف ببعض الناس، وتيارات مختلف البدع تجرف البعض الآخر، يظل هو راسخ القدم، وهذا هو الجزء الأكبر من مقوّمات الشخصية.

يقول الإمام علي عليه السلام: «المرء حيث اختار لنفسه إن صانها ارتفعت، وأن ابتذلها اتضعت»[2].

(1) سورة يوسف، الآية 55.

(2) غرر الحكم ودرر الكلم.

وهذا يعني أمرين:

الأول - الترفع عن الدنايا والتوافه، وضرورة تزكية النفس دائماً.

الثاني - أن يطلب الإنسان لنفسه مكانة تليق بها من حيث الموقع، والمكانة والدور الذين يختارهما لها..

كن مكافحاً عنيداً

من أهم مصادر القوة في شخصية الإنسان هو مقدار الكفاح الذي يتحمله.

فكما لا يقوى عود الشجر إلاّ بمقدار ما يتعرض للأنواء، كذلك فإن ما يقوّي شخصية المرء هو سنوات الكفاح التي يمر بها..

إن الكفاح قوة - أبعد من الرجاء - عنيدة مثل تدفق ينبوع ثرّ يجري في عروق الأشخاص..

وليس غريباً لذلك أن نجد أقوياء الشخصية من بين أولئك الذين يجدون أنفسهم في ظروف قاسية فيتغلبون عليها بشجاعة. فحينما تواجههم الأمراض والفواجع، ويمنون بالأحزان والخيبات، ويعاملون بظلم أو يخدعون فإنهم يستمرون، بل يجابهون محنهم وأحزانهم بطرق تغني حياتهم وتضفي عليها معنى أعمق.

إن المكافحين يمتلكون بمرور الزمن نوعاً من القدرة على الحياة، لا يملكها غيرهم، وهم يتمتعون بجموح عارم للإفادة منها حتى الثمالة.

إن لكل لحظة قيمتها عندهم، وهم يجدون في كل يوم فرحاً جديداً مهما يكن ضئيلاً..

وهذا يعني أننا عندما نتحدث عن الكفاح العنيد فلا نقصد أبداً الشقاء، أو الشعور بالتعاسة، بل نقصد الاستمرار في العطاء، رغم العوائق التي تقف في الطريق.

فالمكافح يكتسب من خلال تحدي العوائق، والنظرة الإيجابية المستمرة قوة لا تقهر في الشخصية، وقدرة عارمة لتجاوز الصعاب وتخطي المثبطات.

أنجز أعمالاً

إنجازات الإنسان هي الأدلة القاطعة على قوة شخصيته، وهي كلما زادت، أضافت رصيداً جديداً إلى قوته في أعين الناس وفي عين نفسه، ولذلك كان لا بدّ من الاهتمام بأداء أكبر عدد من الإنجازات. وهذا يتطلب التركيز على أداء «الأفضل» و«الأهم» في الأعمال.

وفي الحقيقة فإن التركيز ينبع من أحد مصدرين: إمّا الإرادة، وإمّا الشغوف والولع بالعمل الذي يؤديه، فإذا درّب أحدنا نفسه على الافتتان بعمل ما فسوف يؤديه بشكل طبيعي ويلازمه حينئذٍ شعور غريب يفوق الوصف.

إن على الإنسان أن يمارس دوره العملي على الساحة وبذلك يفرض شخصيته عليها بصفته شخصيّة فاعلة لا غنى للناس عنه..

وهذا يعني أنه كلما تحسنت قدرتك على الأداء في الواقع العملي كلما تحسنت شخصيتك أيضاً.

وقد يقول قائل: إنني أرغب في إنجاز أعمال، ولكن الآخرين لا يتركون لي المجال.

ولكن هذا الكلام هراء.. فلكل إنسان دوره الذي لا يؤديه عنه غيره، وإرادة الآخرين في تخريب هذا الدور محدودة أكثر بكثير مما تكون محدوداً في قدرتك على أداء دورك.

ولكي تستطيع أن تنجز أعمالاً فعليك أن تضع سلّم أولويات يأخذ بعين الاعتبار أن يكون هدفك العمل الصالح.

وتأتي أهمية إحراز النجاح، من أن تأثير النجاح على قوة الشخصية إنما هو بمقدار تأثير قوة الشخصية على النجاح.. فقد يكون طريق إحراز

النجاح البدء بتقوية الشخصية الذاتية، وقد يكون العكس، حيث إن تراكم النجاح يؤدي ولا شك إلى اكتساب شخصية قوية.

إن للنجاح سروراً ينعش الروح، وقلما تمتعنا الحياة بمثل مصادر السرور التي تأتينا بها الممارسة الناجحة لقدراتنا وتبعث فينا الحيوية والنشاط فتطلق في نفوسنا طاقات ضخمة لمواصلة العمل.

وإنني أعتقد أنه لا بد للإنسان من أن يحاول إحراز النجاح باعتبار أن هذا السعي أمر ضروري يستدعيه تكويننا الاحيائي. ويكفي القول إن النجاح، من دون أن نتعرّض هنا لتحديد فحواه، مرتبط بممارستنا المستمرة الرفيعة لقدراتنا، وبأداء المهمات وحل المشكلات فور ظهورها. فالنجاح هو مصدر تلك النشوة والبهجة و«التدفق» التي يجنيها الإنسان من ممارسته الطليقة لطاقاته.

إختل بنفسك

ذاتك تستحق الانسجام معها. وهذا يتطلب الاختلاء بها لمزيد من التعرف عليها، والاعتناء بها، وتهذيبها.

فحاول بين فترة وأخرى أن تصرف بعض الوقت مع نفسك. وفي هذه الفرصة فإن عليك ليس فقط محاسبتها على الأخطاء، بل تشجيعها على الحسنات أيضاً.

إن الوحدة من صميم معرفة الذات، فإن المرء عندما يختلي بنفسه يتسنّى له تمييز كل ما هو أصيل فيه عن الزائف، ومعرفة كل ما هو مهم عمّا هو تافه، فإن الذات تبدو أغنى بانفتاحها على نفسها. ومصالحتها مع نفسها، تلك المصالحة التي تؤدي إلى المصالحة مع الكون.

فتكريس الأصالة في الذات سوف تمدّنا بالطاقة التي يمكنها بدورها أن تمدّنا بالحماسة والاندفاع في الحياة. وهذا يمكن أن يتحقق عن طريق التلقين الدائم بكل ما هو نافع للنفس، والإيحاء بامتلاك الصفات الحسنة، في حالات الاختلاء بالنفس.

تحسين الذات

من أفضل الطرق لتحسين الذات السعي لكي تكون قدوة حسنة للآخرين.

إن الشخص القوي لا يحاول التأثير في الناس من خلال التفوّه بالكلمات، بل يسعى إلى ذلك من خلال صب جهوده في الاتجاه الصحيح، أي تزكية النفس، مما يجعله قدوة حسنة لهم.

كما أنه يسعى دائماً لتحسين شخصيته، وتهذيب نفسيته وأداء أعماله الصالحات.

يقول الله تعالى: ﴿وَنَفْسٍ وَمَا سَوَّاهَا * فَأَلْهَمَهَا فُجُورَهَا وَتَقْوَاهَا * قَدْ أَفْلَحَ مَن زَكَّاهَا * وَقَدْ خَابَ مَن دَسَّاهَا﴾[1].

ويقول الإمام علي عليه السلام: «أيها الناس تولّوا من أنفسكم تأديبها، واعدلوا بها عن ضراوة عاداتها»[2].

(1) سورة الشمس، الآيات 7 - 10.

(2) نهج البلاغة، باب الحكم، ص 359.

قف وراء كلمتك

من المهم أن تحترم نفسك من خلال احترامك لكلمتك، وسواءً كانت كلمتك وعداً تقطعه على نفسك، أم تهديداً تطلقه على غيرك. فإن عليك أن تحترم كلمتك. إذ من دون ذلك لن يحترمك أحد..

وهذا بالطبع يتطلب أمرين:

الأول - أن لا تطلق الكلام على عواهنه، سواءً في توزيع الوعود، أو إطلاق الإدعاءات.

الثاني - أن تتجنب التهديدات الجوفاء.

إن عليك أن تجعل وعودك مدروسة، وطلباتك من الآخرين معقولة، وتهديداتك محسوبة، ثم تصرّف على احترامك لكلمتك في ذلك.

يقول تعالى: ﴿يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لِمَ تَقُولُونَ مَا لَا تَفۡعَلُونَ * كَبُرَ مَقۡتًا عِندَ ٱللَّهِ أَن تَقُولُواْ مَا لَا تَفۡعَلُونَ﴾[1].

ويبدو من سياق الآية أنها في وارد المواجهة مع الأعداء، أي في مجال الالتزام بتنفيذ التهديدات، حيث يقول تعالى بعدها مباشرة: ﴿إِنَّ ٱللَّهَ يُحِبُّ ٱلَّذِينَ يُقَٰتِلُونَ فِي سَبِيلِهِۦ صَفًّا كَأَنَّهُم بُنۡيَٰنٌ مَّرۡصُوصٌ﴾[2].

فلا تكن ممن يهدّد بدون داع، ولا ممن يهدّد ولا يفعل، لأن ذلك يسلبك احترامك لنفسك، ويوحي إلى الآخرين بأنك لا تقصد ما تقول.

ولا تنسَ أنه حتى الأولاد الصغار يكتشفون كل تهديد خادع.

---

(1) سورة الصف، الآيتان 2-3.

(2) سورة الصف، الآية 4.

وتأميناً للمصداقية اجعل طلباتك معقولة، كذلك النتائج المترتبة في حال عدم تلبيتها. فاحترام الآخرين لك لا ينبع إلاّ من علمهم الأكيد أنك تعني ما تقول.

إن الله تعالى وصف نفسه بأنه إذا قال كلمة وقف عندها، ونفّذها.. فقال تعالى: ﴿حَتَّىٰٓ إِذَا جَآءَ أَحَدَهُمُ ٱلْمَوْتُ قَالَ رَبِّ ٱرْجِعُونِ * لَعَلِّىٓ أَعْمَلُ صَٰلِحًا فِيمَا تَرَكْتُ ۚ كَلَّآ ۚ إِنَّهَا كَلِمَةٌ هُوَ قَآئِلُهَا﴾[1].

وهذا التنفيذ الصارم من الله تعالى لكلمته هو الذي يجعل ﴿وَكَلِمَةُ ٱللَّهِ هِىَ ٱلْعُلْيَا﴾[2].

---

(1) سورة المؤمنون، الآيتان 99-100.

(2) سورة التوبة، الآية 40.

كن مبتهجاً

الناس يحبون المبتهجين، ويهربون من المتذمّرين، فالتذمر يؤدي إلى التوتر، الأمر الذي يمنع الاتصال النافع بينك وبين الناس..

أما كيف تكسر حلقات التوتر، فذلك بأن تبتهج. وأفضل وسيلة لذلك نكتة في محلّها تروّح عن القلوب. وتزيل الاحتقان في النفوس..

فلكي تجعل الناس يرتاحون إليك حاول أن تبدو أنت مرتاحاً ومطمئناً في داخلك..

إن الذي يتذمّر كثيراً يرهق نفسه، كما يرهق أصدقاءه وجلساءه وزملاءه. وفي جو من الإرهاق لن يتم التأثير المطلوب..

يقول أحدهم: كنت مرة في اجتماع مجلس إدارة برئاسة أحد أقوى المديرين وكان طاغياً مستبداً يبعث الخوف في الجميع. فراح يصبّ جام غضبه حتى لهفوات بسيطة. وبدا أنه كان مستمتعاً بقدرته على تخويف الآخرين وإخضاعهم. وحين جاء دوري نهرني صائحاً: «وأنت ماذا تعمل؟».

قلت: «هل تعني الآن، أم هذا المساء، أم في بقية حياتي؟».

وتلت لحظة سكوت اتسعت فيها عيون الحاضرين وهم يراقبون مشدوهين. وإذا بالمدير يلقي برأسه إلى الوراء وينفجر ضاحكاً، وسرت العدوى في الآخرين فأغرقوا في الضحك أيضاً، وهكذا كسر الظرف حدة التوتر الذي ساد جواً ضاغطاً.

هذا ومن جهة أخرى، فإن طبع ابتسامة حنونة على شفتيك يترك أثره الطيب في نفوس الناس، وهو لا يكلفك شيئاً.

إن الابتسامة من علامات الابتهاج، وهي مثل الملح في الطعام

تدخل كجزء مهم في كل ما يرتبط بالتعامل مع الآخرين.

يقول الحديث الشريف: «البشاشة فخ المودة»[1]. لأنها «سبب المحبة»[2] ذلك أن «حسن اللقاء يزيد في تأكد الإخاء»[3] ولهذا «إن أحسن ما يألف به الناس قلوب أودائهم، ونفوا به الضغن عن قلوب أعدائهم حسن البشر عند لقائهم، والتفقد في غيبتهم والبشاشة عند حضورهم»[4].

(1) البحار، ج 78، ص 39.

(2) غرر الحكم ودرر الكلم.

(3) غرر الحكم ودرر الكلم.

(4) البحار، ج 78، ص 57.

كن وقوراً، واهتم بمظهرك

الوقار حالة يلتزم بها المرء في قوله، وعمله، وحركته، ويتجنب بها الطيش، والتصرفات غير اللائقة.

ولقد وجدت أن الوقار يفرض نفسه على محيطه، فلو أن رجلاً وقوراً دخل مجلساً، فإن وقاره يسري في الحاضرين فيصبح المجلس كله وقوراً.

وهكذا فإن الوقور يفرض احترامه على الناس، إذ لا يحبّذ أحد أن يهين من يلتزم السكينة والرزانة في قوله، وعمله..

وقد تسأل وما هو الوقار؟

والجواب: إننا نستطيع أن نعرفه من خلال ما هو ضده، وهو الطيش، والسفه، والخرق، والحمق وكل أنواع التصرفات التي لا تليق بصاحبها، أو بموقعه، أو بالمجلس الذي هو فيه..

يقول الله تعالى: ﴿وَعِبَادُ ٱلرَّحْمَٰنِ ٱلَّذِينَ يَمْشُونَ عَلَى ٱلْأَرْضِ هَوْنًا﴾[1].

فمشية الوقور هي ليست مشية كبر، ولا مشية طيش، بل هي مشيئة الاحترام.

* * *

وصوت الوقور أيضاً مختلف فهو ليس بالصراخ، ولا هو بالهمس، بل هو بالهادئ الرزين.

يقول تعالى: ﴿وَٱقْصِدْ فِى مَشْيِكَ وَٱغْضُضْ مِن صَوْتِكَ ۚ إِنَّ أَنكَرَ ٱلْأَصْوَٰتِ لَصَوْتُ ٱلْحَمِيرِ﴾[2].

---

(1) سورة الفرقان، الآية 63.

(2) سورة لقمان، الآية 19.

ويقول الحديث الشريف: «جمال الرجل الوقار»[1].

ويقول: «لتكن شيمتك الوقار، فمن كثر خرقه استرذل»[2].

وحقاً فإن «الوقار نور وزينة»[3]، وهو «برهان النبل»[4].

ترى لو أنك التقيت برجل في السوق، أو في المسجد، أو في أي مكان يتجمّع فيه الناس، ورأيته وقوراً رزيناً، ألا تعتقد أنه أحد الأشراف والنبلاء، أو أهل العلم والفضيلة، أو أنه ينتسب إلى أحد الزعماء، أو العوائل الكريمة؟

ثم عندما يقال: إن فلاناً مهيوب، فأي شيء يقصدون بذلك؟ وما هو سبب الهيبة فيه؟ أليس هو الوقار؟

يقول الإمام علي عليه السلام: «بالوقار تكثر الهيبة»[5].

لقد جاء رجل إلى أبي عبد الله الصادق عليه السلام وسأله: «أي الخصال بالمرء أجمل؟»

فقال عليه السلام: «وقار بلا مهابة، وسماح بلا طلب، ومكافأة وتشاغل بغير متاع الدنيا»[6].

إن الوقار هو السكينة التي يتصف بها الزعماء الحقيقيون في الأزمات، حيث لا يهتزون، ولا يتزلزلون، وهي من صفات المؤمنين حقاً، حيث جاء في الحديث الشريف: «إن المتقي في الزلازل وقور، وفي المكاره صبور، وفي الرخاء شكور»[7].

---

(1) غرر الحكم ودرر الكلم.

(2) المصدر نفسه.

(3) المصدر نفسه.

(4) المصدر نفسه.

(5) غرر الحكم ودرر الكلم.

(6) البحار، ج71، ص 327.

(7) نهج البلاغة، باب الخطب، ص 193.

ومن الوقار يأتي اختيار الكلام الرزين، وأداء العمل باتقان.

يقول الإمام علي عليه السلام: «المرء يوزن بقوله، ويُقوَّم بفعله، فقل ما ترجح زنته، وافعل ما تجلّ قيمته»[1].

* * *

ومن الوقار أيضاً الاعتناء بالمظهر، كاللباس، والالتزام بالنظافة واستخدام العطر، وما شابه ذلك.

صحيح أن «المظهر» ليس أهم من «المخبر» إلاّ أن مخبراً بلا مظهر يعني إخفاء ما يجب إظهاره كما ان مظهراً بلا مخبر يعني إظهار ما يجب إخفائه.

إن مقداراً معتدلاً من الاعتناء باللباس، وكل ما يرتبط بالمظهر ضروري على كل حال..

يقول الحديث الشريف: «إن الله جميل يحب الجمال»[2] ومن الجمال الاعتناء بكل ما يزيد جمال الإنسان، أو يزينه.. لأن «الله يحب أن يرى أثر النعمة على عبده»[3].

* * *

لقد كان رسول الله صلى الله عليه وآله يعتني بمظهره، وهو سيّد الأنبياء والرسل، ولا يكتفي بما حباه الله تعالى من عظمة في روحه وجمال في بدنه. ويُروى في هذا المجال، أن رجلاً جاءه زائراً وقبل أن يخرج إليه، مشط النبي شعره، ولما لم يجد المرآة نظر إلى إناء فيه ماء، واستخدمه كمرآة له، فقالت له عائشة: «لِمَ تمشط يا رسول الله؟ وتعتني بنفسك هكذا؟».

فقال النبي صلى الله عليه وآله: «إن الله يحب إذا خرج عبده المؤمن إلى أخيه أن

---

(1) غرر الحكم ودرر الكلم.

(2) الكافي، ج 6، ص 438.

(3) المصدر نفسه.

يتهيأ له وأن يتجمل»[1].

ونقرأ في الدعاء: «اللهم إني أسألك الزّين، والزينة»[2].

إن الزينة مطلوبة حتى للوقوف بين يدي الله عزّ وجل الذي ينظر إلى قلوب عباده، وتناله التقوى منهم.. وليس إلى أجسامهم، وملابسهم.

يقول تعالى: ﴿يَٰبَنِيٓ ءَادَمَ خُذُواْ زِينَتَكُمۡ عِندَ كُلِّ مَسۡجِدٖ﴾[3].

وكان الإمام الحسن بن علي عليه السلام إذا قام إلى الصلاة لبس أجود ثيابه، فقيل له: يا بن رسول الله تلبس أجود ثيابك؟

فقال عليه السلام: «إن الله جميل يحب الجمال، فأتجمّل لربّي وهو يقول: خذوا زينتكم عند كل مسجد»[4].

ألم يوحي الله تعالى إلى نبيه قائلاً: ﴿يَٰٓأَيُّهَا ٱلۡمُدَّثِّرُ * قُمۡ فَأَنذِرۡ * وَرَبَّكَ فَكَبِّرۡ * وَثِيَابَكَ فَطَهِّرۡ * وَٱلرُّجۡزَ فَٱهۡجُرۡ﴾[5].

إن طهارة البدن ونظافته تنمّان عن طهارة الروح ونظافتها، أليست «النظافة من الإيمان» وفي الحديث «إن الله طيّبٌ يحب الطيب، ونظيف يحب النظافة»[6].

وفي آخر: «إن رسول الله رأى رجلاً شعثاً قد تفرق شعره، فقال: «أما كان يجد هذا ما يسكن به شعره؟».

ورأى رجلاً آخر وعليه ثياب وسخة فقال صلى الله عليه وآله: «أما كان هذا يجد

---

(1) مكارم الأخلاق، ص 51.

(2) المصدر نفسه، ص 26.

(3) سورة الأعراف، الآية 31.

(4) تفسير البرهان، ص 351.

(5) سورة المدثر، الآيات 1 - 5.

(6) ميزان الحكمة، ج 10، ص 92.

ماء يغسل به ثوبه»[1].

إن نقيض النظافة ليس إلاّ الوساخة التي نهينا عنها نهياً قاطعاً. وقد جاء في الحديث الشريف: «تنظفوا بالماء من النتن الذي يُتأذى به، وتعهدوا أنفسكم فإن الله عزّ وجل يبغض من عباده القاذورة الذي يتأنف به من جلس إليه»[2].

وفي آخر: «هلك المتقذرون»[3].

أمّا فيما يرتبط باللباس، فإن الاهتمام به بمقدار الاعتدال أمر ضروري للسلامة، وللتزين معاً. يقول الله تعالى: ﴿يَٰبَنِيٓ ءَادَمَ قَدۡ أَنزَلۡنَا عَلَيۡكُمۡ لِبَاسٗا يُوَٰرِي سَوۡءَٰتِكُمۡ وَرِيشٗاۖ﴾[4].

ويقول: ﴿وَمِن كُلّٖ تَأۡكُلُونَ لَحۡمٗا طَرِيّٗا وَتَسۡتَخۡرِجُونَ حِلۡيَةٗ تَلۡبَسُونَهَاۖ﴾[5].

والمطلوب هو أن نلبس في كل زمان ما يناسبه. فقد ورد في الحديث أن الإمام الصادق عليه السلام قال لأحد أصحابه وهو عبيد الله بن زياد: «إظهار النعمة أحب إلى الله من صيانتها، فإيّاك أن تزيّن إلاّ في أحسن زي قومك». فما رؤي الرجل هذا إلاّ في أحسن زي قومه حتى مات[6].

وفي حديث آخر عن حماد بن عثمان، قال: كنت حاضراً عند أبي عبد الله الصادق عليه السلام إذ قال له رجل: «أصلحك الله ذكرت أن علي بن أبي طالب عليه السلام كان يلبس الخشن، فيلبس القميص بأربعة دراهم وما أشبه ذلك، ونرى عليك اللباس الجيد؟

---

(1) المصدر نفسه.

(2) الخصال، ص 620.

(3) الكافي، ج 6، ص 439.

(4) سورة الأعراف، الآية 26.

(5) سورة فاطر، الآية 12.

(6) الوسائل، ج 3، ص 432.

فقال الصادق عليه السلام: «إن علي بن أبي طالب عليه السلام كان يلبس ذلك في زمان لا ينكر، ولو لبس مثل ذلك اليوم لشهّر به، فخير لباس كل زمان لباس أهله»[1].

وفي الحقيقة فإن تأثير الملابس اللائقة لا يقتصر على الناس فحسب بل يشمل تأثيرها على النفس أيضاً.. فلقد أرسل أحد الباحثين ذات مرة سؤالاً إلى مجموعة كبيرة من الناس فيهم علماء نفسانيون، ورؤساء جامعات، ورجال أعمال يتساءل عن التأثير الذي تتركه الملابس في أنفسهم، فأجمع كل الأفراد أنهم يشعرون بثقة أكبر بأنفسهم عندما يكونون في مظهر لائق، وقالوا: إن تقديرهم للذات يزداد حسب أناقة ما يلبسون.

وإذا كانت الملابس اللائقة، والمظهر المرتب، والطهارة والأناقة المعتدلة تترك مثل هذا التأثير على النفس، فإن تأثير ذلك على الناس أكثر ولا شك.

ألا ترى أن العكس بالعكس؟

فإذا رأيت شخصاً متسخاً، يلبس ثياباً رثة، ويمشي حافي القدمين، وتفوح منه رائحة نتنة، فإنك ولا شك تفترضه مجنوناً، أو تافهاً، لا يستحق النظر إليه أو الاستماع منه؟

إن الإنسان يكنُّ المزيد من الاحترام ويمنح المزيد من الثقة والتقدير للأشياء الأنيقة، بينما يفعل العكس للأشياء التي تكون مبتذلة. أو بشعة..

إن صالات العرض لدى مختلف أصحاب البضاعات عادة ما تكون جميلة ونظيفة، ومرتبة تسرّ النظر، فمثلاً معارض العطور، والمجوهرات، والسيارات مجهزة بشكل فني ورائع لماذا؟

لأن الأناقة تكسب ثقة الناس، والمظهر له قسط كبير من التأثير، والكثيرون عقولهم في عيونهم.

(1) الكافي، ج 6، ص 444.

في
العلاقة مع الآخرين

تعلّم فن المجاملة

من الضروري أن تعرف كيف تجامل الناس، إذ بدون ذلك لا تستطيع أن تكسب احترامهم..

وبدون أن تكون لك قدرة على استمالة الآخرين، كيف يمكن أن تكون لك شخصيّة جذّابة؟

والسؤال الآن هو: ما هي المجاملة؟

إن البعض يظن أن المجاملة تتلخّص في أن لا تكون غليظاً في التعامل مع الآخرين..

إلاّ أن ذلك هو الجانب «السلبي» منها.. وهنالك جوانب «إيجابية» لا بدّ من مراعاتها، فمثلاً تتضمن المجاملة المقدرة على تحويل مجرى النقاش إلى الوجهة التي تلذ لمحدّثك ومحاولة كسب قلبه، قبل فرض رأيك عليه.

وطبيعي أن تلك ليست مشكلة مستعصية في التعامل مع صديق تعرفه معرفة وثيقة، وتفهمه حق الفهم. ولكن ماذا عساك تفعل لتتجنب إيذاء شعور شخص لا تعرف طبيعة إحساساته؟

إن المجاملة كالصداقة من الميسور التدرب عليها متى عرفت سرّها. وشأنها شأن كل عادة أخرى، متى اكتسبت، رسخت وأصبح من العسير اقتلاعها.

* * *

وإليك فيما يلي تسع طرق لاكتساب فن المجاملة:

أولاً - حاول دائماً أن تروي للآخرين ما يلذ لهم مما سمعت أو

قرأت ولا تهمل المجاملات العابرة، والتي تتضمن المديح المخلص الصادق.

ثانياً - اجتهد في أن تتذكر الأسماء والوجوه. والأغلب أن الذين لا يفتأون يقولون: «إنني لا أستطيع تذكر اسم هذا الشخص» هم في الواقع أكسل من أن يحاولوا اكتساب فن المجاملة. فلكل إنسان المقدرة على تثبيت الأسماء والوجوه في ذهنه. ولكن الرغبة القوية في تحقيق هذا ينبغي أن تتحقق أولاً، ثم التدرب على الباقي.

ثالثاً - إذا وضع الناس ثقتهم فيك، فانهض بها، ولا تكشف أي سرّ ائتمنوك عليه.

رابعاً - التزم ما أمكنك ضمير المخاطب في مناقشاتك. وبنمو اهتمامك بالآخرين، وكل ما يعود عليه أو يتصل به، ستجد نفسك مدفوعاً إلى الإقلال من ضمير المتكلم.

خامساً - لا تسخر من الآخرين ولا تستهزئ بهم. بل، على العكس اجعل دأبك أن تشعرهم بأهميتهم.

سادساً - اكتسب المقدرة على القول المناسب في الوقت المربك. والمراد بهذا أن تمحو الإحساس بالنقص من نفس الشخص الآخر وتشعره: «أننا تجمعنا نعيش في سفينة واحدة».

سابعاً - إذا اتضح لك أنك مخطئ فسلّم بذلك، فأفضل الطرق لتصحيح خطأ ما أن تعترف به في شجاعة وصراحة.

ثامناً - إستمع أكثر مما تتكلم، وإبتسم أكثر مما تتجهم، وإضحك مع الآخرين أكثر مما تضحك منهم، وتوخَ دائماً ألاّ تخرج عن حدود المجاملة.

تاسعاً - لا تنتحل قط العذر لنفسك قائلاً: «لم أكن أعرف»، فالجهل بالقانون لا يعفي من عقاب خرقه. والشيء نفسه ينطبق على

المجاملة. فطبيعي أن الجاهل باللباقة يؤذي المشاعر بغير علم، وأن الشخص الأناني يجرح بغير إدراك، لكن ما جدوى الاهتمام بالمسببات ما دامت النتيجة واحدة؟!

واعلم أن المجاملة، أمر لا غنى عنه، حتى لقد اعتبرها خبراء العلاقات الإنسانية وأصحاب الأعمال في المقام الأول بين الصفات التي لا بدّ منها للنجاح، وقال أحدهم: «إن الموهبة شيء عظيم، ولكن المجاملة شيء أعظم».

فإذا أردت أن تحصل على مفتاح النجاح، فتدرّب على الطرق التسع التي أسلفناها، واعمل بها، وسوف تدهش لمدى النجاح الذي يكلل صلاتك بالناس ولمدى السرعة التي تكسب بها الفرص.

ولا بدّ هنا من أن نذكر أن المجاملة مطلوبة دينياً وقد جاء التعبير عنها بكلمة: «المداراة» فقد روي عن رسول الله ﷺ قوله: «أمرني ربّي بمداراة الناس كما أمرني بأداء الفرائض»[1].

وروي: «مداراة الناس نصف الإيمان، والرفق بهم نصف العيش»[2].

وروي أيضاً في تفسير قوله تعالى: ﴿وَقُولُوا لِلنَّاسِ حُسْنًا﴾ «أي للناس كلّهم مؤمنهم، ومخالفهم، أمّا المؤمنون فيبسط لهم وجهه، وأما المخالفون فيكلّمهم بالمداراة لاجتذابهم إلى الإيمان»[3].

ولقد اعتبر الإمام علي عليه السلام «المداراة ثمرة العقل»[4] وقال إنها «عنوان العقل مداراة الناس»[5].

---

(1) الوسائل، ج 8، ص 540.

(2) المصدر نفسه.

(3) البحار، ج 75، ص 401.

(4) غرر الحكم ودرر الكلم.

(5) المصدر نفسه.

وقال: «رأس الحكمة مداراة الناس»[1].

واعتبر أن «سلامة الدين والدنيا في مداراة الناس»[2].

وروي عن رسول الله ﷺ قوله: «ثلاث من لم يكنَّ فيه لم يتم له عمل: ورع يحجزه عن معاصي الله، وخُلق يداري به الناس، وحلم يرد به جهل الجاهل»[3].

---

(1) المصدر نفسه.

(2) المصدر نفسه.

(3) البحار، ج 75، ص 437.

تعلّم كيف تشكر الناس

إذا كنت تريد من الناس أن يقدّروك، فإن عليك أن تمنحهم تقديرك المخلص.

فالتقدير لا يمكن الحصول عليه إلاّ إذا كان متبادلاً. ومن هنا كان لا بدّ أن تشكر الآخرين على ما يقدمونه إليك، كما تتوقع أن يشكروك على ما تقدمه إليهم.

إن الشكر ليس مجرد تواضع مطلوب منك فحسب، بل هو حبل التواصل بينك وبين الآخرين، فالناس تقطع المعروف عمن لا يقدّره..

ألست أنت ممن يفعل ذلك؟

من هنا فإن «الشكر ترجمان النيّة ولسان الطويّة»[1].

بينما «اللؤم أن لا تشكر النعمة»[2].

إن شكرك لمن أنعم عليك، ليس معروفاً تؤديه له، بل واجب عليك، لأنه «حق» من حقوقه..

يقول الحديث الشريف: «أمّا حق ذي المعروف عليك فأن تشكره وتذكر معروفه، وتكسبه المقالة الحسنة، وتخلص له الدعاء فيما بينك وبين الله عزّ وجل، فإذا فعلت ذلك كنت قد شكرته سرّاً وعلانية، ثم إن قدرت على مكافأته يوماً كافأته»[3].

إن الناس مجبولون - مثلك - على التلهف إلى الشكر والتقدير

(1) غرر الحكم ودرر الكلم.
(2) البحار، ج 78، ص 105.
(3) البحار، ج 71، ص 7.

وحب المجاملة. . وكل من يعرف كيف يشبع هذا التلهف لديهم يكسبهم إلى جانبه، ومن الضروري أن نعرف كيف نغدق كلمات التقدير في كل المناسبات، وليس في مناسبات الأفراح، أو الأتراح فقط.

ثم إنه لأمر لازم أن نشكر الناس على ما يفعلونه بنا، لأن ذلك جزء من شكرنا لله تعالى.

وقد ورد في الحديث «من لم يشكر المنعم من المخلوقين، لم يشكر الله عزّ وجل»[1].

وورد أيضاً: «يقول الله تبارك وتعالى لعبد من عبيده يوم القيامة: أشكرت فلاناً؟.

فيقول: «بل شكرتك يا ربّ.

فيقول - تعالى -: «لم تشكرني إذ لم تشكره»[2].

* * *

وهنا ملاحظة هامة، وهي أن كثيرين يرون من واجبهم أن يشكروا الغرباء، ولكنهم يهملون شكر الأقرباء عندما يسدي هؤلاء إليهم معروفاً. .

مثلاً قلّما يشكر الزوج زوجته على خدماتها.

وقلّما يشكر الأب أولاده على أعمالهم.

وقلّما يشكر الأولاد آباءهم على معروفهم.

وقلّما يشكر الصديق صديقه على خدماته.

في الوقت الذي لا بدّ أن نضع القاعدة الذهبية التالية نصب أعيننا دائماً: «الأقربون أولى بالمعروف».

---

(1) البحار، ج 71، ص 44.

(2) البحار، ج 71، ص 28.

أليس من الغريب إذن أن نندفع إلى شكر كل غريب عنّا إذا أبدى لنا شيئاً من اللطف، بينما نهمل الشكر على الخدمات المتوالية التي يقدمها لنا ذوونا وأقرباؤنا وزملاؤنا في البيت، ومحل العمل وفي كل مكان.

إن كل من يقدّم لك معروفاً مهما كان صغيراً يتوق إلى أن يسمع منك كلمة شكر أو تقدير على ذلك، وإذا لم تفعل فأنت تخيّب أمله فيك.

يقول الحديث الشريف: «إن الله أمر بالشكر له ـ تعالى ـ وللوالدين فمن لم يشكر والديه لم يشكر الله»[1].

ومن لم يشكر الناس فهو يهدم شخصيته أمامهم.

(1) البحار، ج 74، ص 68.

تعلّم فن المحادثة

المحادثة فن قائم بذاته.. وهو في ذلك مثل فن الخطابة يحتاج المرء إلى التمرين عليه لاكتسابه.

فما دام لا يوجد فعلاً سبيل للاحتكاك بذهن إنسان آخر إلاّ بالكلام، فلا بدّ من تحسين هذا السبيل لكي يعطي ثماره.

ولذلك كانت المحادثة بحاجة إلى التمرين الصحيح. حتى لا يأتي النقاش جدالاً، الأمر الذي لا يؤدي إلى أية نتيجة.

إن المحادثة الجيدة بحاجة إلى اللباقة، والالتزام باحترام الرأي الآخر، وتعلم أسلوب الكرّ والفرّ، وحسن التوقيت، وبراعة قولبة الجملة. والابتعاد عن الإهانة والشتم، وعدم رفع الصوت بلا سبب وتجنب تحقير الآخرين.

كما أنها بحاجة إلى معرفة نقاط الاتفاق للانطلاق منها إلى حل نقاط الخلاف.

وفي الحقيقة فإن القدرة على كسب الآخرين أمر مهم جداً. وإن نحن لجأنا إلى أساليب ذوي الإقناع، لاستطعنا شقّ حياتنا اليومية بمقدار أوفر من النجاح.

وفي ما يأتي عرض لبعض الطرق التي تعيننا على أن نكون أكثر إقناعاً في المواقف اليومية:

أولاً – إمنح نفسك خير مظهر.

إذا كنت تجمع تواقيع على عريضة، فهل من الضروري أن ترتدي ثياباً أنيقة، أم أن هذا ثانوي لأن الناس يهمها ما تقول أكثر مما تلبس؟

يقول أحدهم في البلدة الصغيرة حيث كنت أعيش اعتاد رسام أن يرتاد دار البلدية لإبداء آرائه في مختلف المسائل المحلية. وكان يدخل القاعة في ثياب رثة تخللتها الألوان هنا وهناك، معلناً ازدراءه للمواطنين المتأنقين. وطالما قال: إن الناس لو كانت لهم عقول راجحة لاكتشفوا قوة حجته بصرف النظر عما يلبس من ثياب. إلاّ أن الناس صمّوا آذانهم عنه سنة بعد سنة، مما حداه على الظن أنهم مغفلون.

نحن ننزع إلى الظن أننا نتأثر بما يقوله الآخر أكثر من تأثرنا بمظهره. غير أن التجارب تدحض هذا الاعتقاد. ومن هذا القبيل اختبار أجراه عالم النفس «شيلي شايكن» على 68 متطوعاً في جامعة مساتشوستس في آمهرست، فتبين أن الأكثر أناقة وجاذبية بينهم هم الأشد إقناعاً.

ثانياً - تعاطف مع المستمع.

تصور أنك تحاول بث الحماسة في مجموعة من الأحداث في حملة نظافة محلية. فما هي الطريقة لإثارة اهتمامهم ببرنامجك؟

لقد وجد الباحثون أننا، في محاولة تعديل أذواق الآخرين ومواقفهم، لا بدّ لنا من التعاطف وإياهم قبل طرح آرائنا عليهم. وبعض التفسير آتٍ من نزعة طبيعية لدى الناس إلى تصديق ما يقوله «واحد منهم».

ولذلك فإن أكثر البائعين نجاحاً هم الذين «يقلدون صوت الزبون وحركاته ووقفته وحالته النفسية، وربما شهقوا وزفروا مثله من غير قصد». وهذا من شأنه إحداث الأثر الأكبر في الزبون.

ثالثاً - اعكس تجارب المستمع.

إذا كنت تريد زيارة الزوجين اللذين انتقلا حديثاً إلى جيرتك بغية كسب دعمهما لأحد المشاريع المحلية، فما أفضل الطرق لإثارة اهتمامهما؟

إن غير المتمرس يقفز تواً إلى موضوعه الرئيسي. أما صاحب الخبرة

فيحرص بادئ الأمر على إشاعة جو من الثقة بينه وبين الآخر. فإذا عبّر المستمع عن قلقه حيال أمر ما، فإنه يحاول إقناعه أن يعطي جواباً كالآتي: «إني أفهم ما الذي يبعث لديك هذا القلق. ولو كنت مكانك لراودني الشعور نفسه». إن جواباً كهذا يكشف عن احترامنا لمشكلة الآخر، ولا بدّ من أن يخلق جواً من الثقة في ما بيننا.

كما أن صاحب الإقناع يتفهم اعتراضات المستمع على آرائه بدل أن يدحضها. ويجدر به أن يعيد صياغة هذه الاعتراضات بوضوح وإظهار حسناتها قبل الانتقال إلى الدفاع عن آرائه هو وإظهار تفوقها. ويروى عن وكيل شركة تأمين أنه أقر رأي زبون يقول إن التأمين على الحياة ليس استثماراً حكيماً فقال: «الحق معك يا صديقي. إنه استثمار لا يمتّ بأي صلة إلى الحكمة». ومضى يقول إن للتأمين على الحياة أهدافاً غير الاستثمار. فهو يحمي المرء في وجه الكوارث والأحداث المحتملة والممكنة. وكانت النتيجة أن الزبون قبل شراء قسيمة التأمين على الحياة.

والواقع أن دراسات عدة أُجريت حول هذا الجانب من عملية الإقناع وبيّنت أن الإصغاء الحسن إلى رأي المستمع يجب أن يتم قبل عرض آرائنا عليه.

رابعاً - إلجأ إلى ذكر الأمثلة واذكر قصص الآخرين وتجاربهم.

يقول القرآن الكريم: ﴿لَقَدْ كَانَ فِي قَصَصِهِمْ عِبْرَةٌ لِّأُوْلِي ٱلْأَلْبَٰبِ﴾[1].

وفي بعض الأحيان يكون ذكر الخبرة الشخصية مؤثراً جداً..

ذلك إن اللجوء إلى الخبرة الشخصية من شأنه إحداث أثر أقوى لدى المستمع. ومن هذا القبيل أن طبيبي نصحني مرة بأخذ عقار معين لمعالجة علّة بسيطة. وحين سألته هل لذلك الدواء آثار سلبية، حدثني قليلاً عن تركيب الدواء ثم أضاف أنه هو نفسه يتناوله، وكان ذلك كافياً لإقناعي.

---

(1) سورة يوسف، الآية 111.

كن صريحاً في لباقة

ليس الأمر دائراً بين أن تكون فظاً غليظ القلب، وبين أن تكون ممن يضحي باحترامه الذاتي من أجل كسب رضا الآخرين.

فهناك الحل الصحيح، وهو أن تكون صريحاً في لباقة. فإذا تطلب الموقف أن ترفض أمراً ما فلا تتردد في ذلك، ولكن بشرط أن تحفظ ماء وجه الشخص الآخر واحترامه.

وهذا يتطلب أن تعرف كيف تقول: «لا» حيث لا يجوز أن تقول: «نعم».

إن الصراحة ليست حتماً هي أن تكون جافاً في المعاملة مع الناس، بل تعني أن تفصح عن موقفك بلا تردد، ومع قطع النظر عن تأثيره على الآخرين.

وإذا أخذنا بعين الاعتبار أنه ليس بمقدور أي إنسان أن يلبي حاجات الناس كلها، فإنه يكون من الضروري أن نعرف كيف نقول «لا» بلباقة كاملة..

يقول الله تعالى: ﴿قَوْلٌ مَّعْرُوفٌ وَمَغْفِرَةٌ خَيْرٌ مِّن صَدَقَةٍ يَتْبَعُهَآ أَذًى﴾[1].

فإذا لم تكن قادراً على أن تعطي صدقة، فلا أقل أن تعرف كيف ترفض ذلك ضمن إطار «القول المعروف»..

إنك عندما تكون صريحاً في الإفصاح عن رأيك، أو في إبراز توقعاتك، أو في المطالبة بحقك، فإنك تحفظ كرامتك من جهة وتدفع الآخرين إلى احترامك من جهة أخرى..

---

(1) سورة البقرة، الآية 263.

إن هناك أشخاصاً يستغلون الطيبين الذين يتجنبون عادة صدّ الآخرين في طلباتهم، وكلّما أبدى الطيبون الاستجابة لمطالبهم، كلما أمعنوا في استغلالهم، إن مثل هؤلاء يجب مواجهتهم بكلمة واحدة هي «لا» صريحة. وفي ذلك راحة للمطلوب، وتأديبٌ للطالب. .

ولا تنسَ المثل الذي يقول: «في الصراحة، راحة» ومن أهم مواردها أن تقول «لا» عندما يكون ذلك ضرورياً. .

فالرفض القاطع من غير إهانة هو من أفضل ما ينم عن الشخصية القوية.

إذن قل: «لا»، فهذه واحدة من أفضل الكلمات لتعليم الآخرين. وانسَ التردد والارتياب اللذين يعطيان الآخرين مجالاً لإساءة فهمك. فالناس يحترمون «لا» حازمة أكثر من احترامهم التصرف المتردد الذي تبغي من ورائه إخفاء مشاعرك الحقيقية. ناهيك عن أن احترامك لنفسك سيزداد أيضاً.

استخدم سلاح الإصغاء

بعض الناس «يورّط» نفسه من خلال المبادرة في نشر آرائه في أي تجمّع يلتقي به. وعندما يندم على ما بدر منه لا يكون له مجال للتراجع..

إن الإصغاء، مثل الكلام ليس مطلوباً أخلاقياً فحسب، وإنما هو أفضل وسيلة لاستيعاب الآخرين، مثل محاولة التأثير عليهم، أو الوصول إليهم.

فمن يصغي أولاً يكون في موقع أفضل لكي يؤثر في غيره، ممن يتكلم أولاً ثم يصغي.

وفي الحقيقة فإنه لا يوجد شخص لا يصغي إلى غيره إنما الفرق أن البعض يصغي أولاً ثم يتكلم، وغيره يتكلم أولاً ثم يصغي. والأول «يمتص» مخاطبيه قبل أن يبرز نفسه، بينما الثاني يمتصه المخاطبون ولا يكون لديه مجال لكي يعطي بعد ذلك..

ثم إن الإصغاء يعني أن تصمت، والصمت من أبرز صفات أقوياء الشخصية. ألا ترى أن البحر كلما كان أكثر عمقاً كان أكثر صمتاً، وأن الصحراء كلما كانت أكثر صمتاً كانت أكثر هيبة.

ويكفي في فضيلة الصمت، أنه حتى الأحمق إذا صمت عدّ حكيماً..

يقول الشاعر:

الصمت زين والسكوت سلامة فإذا نطقت فلا تكن مكثارا

ما إن ندمتُ على سكوت مرةً ولقد ندمت على الكلام مرارا

جرّب في المرة القادمة لدى حضورك اجتماعاً أو حفلة أو مقابلة أن لا تبدأ رأساً بنشر آرائك. توقف لحظة لكي تستوعب ما يجري حولك، وتعرف مزاج الآخرين: هل هم كئيبون؟ أم سعداء؟ أم مترقبون؟ هل هم في شوق ليتعلموا منك أم أنهم ينضحون مقاومة؟

وإذا تمكّنت من معرفة ما يحدث لدى الآخرين، فستكون في موقع أفضل للوصول إليهم.

ولا تنس أن «الصمت آية النبل»[1] و«روضة الفكر»[2] ولذلك فإن «رب سكوت أبلغ من كلام»[3] ولذلك فإن «صمتك حتى تستنطق أجمل من نطقك حتى تسكت»[4].

وحقاً فإن «الصمت يكسبك الوقار، ويكفيك مؤونة الاعتذار»[5] كما يقول الإمام علي عليه السلام.

إن «كلام الأحمق وراء لسانه، ولسان العاقل وراء قلبه»[6].

وهذا يعني أن الصمت والإصغاء يجب أن يسبق الكلام لا أن يلحق به.. ثم إنك عندما تصغي، تستطيع في أية لحظة أن تتراجع عن صمتك وإصغائك، ولكنك لا تستطيع أن تتراجع عن كلامك، فكلامك في وثاقك ما لم تتفوه به، فإذا تفوهت به أصبحت في وثاقه.

---

(1) غرر الحكم ودرر الكلم، 354/ 1.

(2) المصدر نفسه، 146/ 1.

(3) المصدر نفسه، 69/ 4.

(4) المصدر نفسه، 213/ 4.

(5) المصدر نفسه، 58/ 2.

(6) المصدر نفسه، 507/ 4.

استخدم جوارحك

في الحديث مع الآخرين، استخدم جوارحك، فالإشارات، وطريقة تحريك اليدين، والنظرات، ونبرات الصوت لها تأثير كبير على الآخرين.

وخاصة حركة عينيك.. فلا فرق أن تكون تتكلم مع شخص واحد أو مع مئات الأشخاص، من المهم أن تنظر إليهم وليس إلى السقف، أو إلى ثيابك، أو إلى الهواء..

إن الروح تتطلع من العينين، وتركيزها على الشخص الآخر، أو الأشخاص الآخرين، يعطي لروحك قدرة شد انتباههم بقوة إليك.

ولا بدّ أن يستمر النظر إلى الطرف الآخر طوال المحادثة، وليس كما يفعل بعض الناس حيث يبدأون الكلام وهم ينظرون إليك، وما أن ينطقوا ثلاث كلمات حتى يقطعوا الاتصال العيني، وينظروا خارج النافذة.

لدى دخولك غرفة أجل ناظريك بارتياح، ثم تطلّع مباشرة إلى الموجودين وابتسم.

بعض الناس يعتقد أن ولوج غرفة ملأى بالناس هي بمثابة ولوج عرين أسد. أنا أخالف هذا الاعتقاد. لكني لو وافقته لما رنوت إلى قدميّ ولا تطلّعت إلى السقف، بل لبقيت محدّقاً إلى الأسد!

وهنا لا بدّ من الإشارة إلى الابتسام، أيضاً، فإن له تأثيراً مهدئاً ولا شك، إلاّ أنه لا بد أن يأتي طبيعياً، وليس مصطنعاً يتقصده صانعه كحيلة للفوز.

ذلك أن البعض يشبك عينيه بعينيك ثم يقذفك بابتسامة نابية هي أقرب إلى تكشيرة مصطنعة منها إلى ابتسامة حنونة..

فأفضل الابتسام والاتصال العيني هو ما كان مريحاً ولطيفاً وصادقاً

ومن دون تكلّف.

إن الابتسامة تكون أحياناً ضرورية لإشاعة جو من البهجة المطلوبة لتدفئة اللقاءات وتثميرها.

يقول أحدهم: «ما تريد نيله بالإرهاب يسهل عليك بالابتسام..» ويقول آخر: «شق طريقك بابتسامتك خير من أن تشقها بسيفك».

وحسب تعبير النبي ﷺ: «إنكم لن تسعوا الناس بأموالكم، فسعوهم ببسط الوجه وحسن الخلق»[1].

إن بعض الناس يعود سبب كسبهم لاحترام الآخرين إلى الابتسامة الصادقة الرقيقة التي يطبعونها لدى لقاءاتهم.

فالابتسامة المرحبة الدافئة من أبرز مظاهر الشخصية، فهي تكسبك الثقة في الحال، وتضمن حسن نية المرء بسرعة. ألا ترى أنك تتمنى النجاح لمن يمنحك ابتسامته، وتبتعد عمن يتجهم في وجهك؟

تقول حكمة صينية قديمة: «من لا يعرف كيف يبتسم لا يجوز له أن يفتح دكاناً».

لأنه حينئذٍ لا يستطيع أن ينجح..

(1) مقال في قول، ص 15.

واجه الآخرين في موقعك

غالباً ما تحرز الفرق الرياضية النجاح حين تلعب على أراضيها. وهذا أمر مؤكد إذ من الصعب مواجهة شخص آخر في مكتبه أو منزله. إن توكيد مواقفك في أرضك كلما أمكن ذلك، يمنحك أفضلية حاذقة قوية. ولذلك نجد أن الدول تفضل ـ عند إجراء محادثات هامة مع الأطراف الأخرى ـ أن تجري تلك المحادثات على أراضيها.

ومن هنا فإن علماء النفس ينصحونك بأن تكون أنت المضيف، إذا كان عليك إجراء مفاوضات جادة مع طرف آخر.

لنقل إنك مزمع على مقابلة جارك للكلام عن شجرته التي تسد حديقة منزلك الخلفية. فهل تذهب إليه أم تدعوه إلى منزلك؟

العديد من الناس يكون أشد إقناعاً في محيطه هو. لذلك يسعى دهاة المفاوضين إلى عقد الجلسات في مكاتبهم، وليس في مكاتب الأطراف الآخرين.

وفي اختبار أُجري في بالتيمور في ولاية ماريلاند الأميركية، تولى عالما النفس «رالف تيلور، وجوزف لاني» دراسة ستين طالباً من جامعة جونز هوبكنز من حيث قابليتهم للسيطرة على الآخرين. وجعلوا المجموعة في أقسام من ثلاثة أشخاص: واحدهم ضعيف التأثير، والثاني متوسطه، والثالث قويّه، طالبين من كل قسم الاتفاق حول عشر نقاط من شأنها خفض موازنة الجامعة.

واجتمع نصف المشتركين في غرف الأعضاء الأقوى تأثيراً، فيما اجتمع النصف الآخر في غرف الأعضاء الأضعف تأثيراً. وجاءت النتيجة في مصلحة المضيفين، بغض النظر عن قوة حجتهم.

وهذا يعني أنه إذا لم يستطع أحدنا عقد اجتماع في داره أو مكتبه، فالأفضل أن يقابل الآخر في مكان محايد إذا شاء ضمان التأثير عليه.

أعرض عن الجاهلين

من المعروف أن «المرء حيث وضع نفسه»[1] فإذا ما وضع امرؤ نفسه مع مجموعة من السفلة، صار منهم، وإذا ما وضع نفسه مع جماعة من الأشراف صار شريفاً كذلك، فالمحيط يحكم من فيه.

فمن أراد أن يحترمه الناس فلا بدّ أن يكون مع من يستحقون الاحترام. إذ لا يجوز أن يتوقع الاحترام بين الناس من يمشي مع جماعة من قطّاع الطرق، حتى وإن لم يكن هو منهم..

إن قوة الشخصية تتطلب الابتعاد عن كل أنواع الإسفاف. فالمهنة، والموقع الاجتماعي، والأصدقاء، كل ذلك له التأثير الكبير على شخصية الإنسان. فكلما كانت تلك المؤثرات عالية كانت شخصية صاحبها مثلها. والعكس بالعكس.

ومن هنا كان لا بدّ من الإعراض عن اللغو، والسفاهة..

يقول تعالى في وصف المؤمنين: ﴿أُوْلَٰٓئِكَ يُؤْتَوْنَ أَجْرَهُم مَّرَّتَيْنِ بِمَا صَبَرُواْ وَيَدْرَءُونَ بِٱلْحَسَنَةِ ٱلسَّيِّئَةَ وَمِمَّا رَزَقْنَٰهُمْ يُنفِقُونَ * وَإِذَا سَمِعُواْ ٱللَّغْوَ أَعْرَضُواْ عَنْهُ وَقَالُواْ لَنَآ أَعْمَٰلُنَا وَلَكُمْ أَعْمَٰلُكُمْ سَلَٰمٌ عَلَيْكُمْ لَا نَبْتَغِي ٱلْجَٰهِلِينَ﴾[2].

إن عليك إذن أن لا تصاحب الجاهلين من جهة، وأن لا تدخل معهم في المواجهة من جهة أخرى. لأن أي ارتباط سلبي أو إيجابي مع الجاهلين يؤدي إلى سقوط شخصيتك.

فحتى المواجهة مع الجاهل ضارة، إذ يجعلك في مستواه، ولذلك

(1) غرر الحكم ودرر الكلم.

(2) سورة القصص، الآيتان 54 – 55.

مثل: «لا تدخل في معركة مع من لا يجد شيئاً يخسره».

ولا بدّ بالطبع من إضافة «ولا تدخل في تحالف مع من لا يجد شيئاً ينفعك به».

لا تعطِ الآخرين عذراً جاهزاً

في التعامل مع الناس لا يجوز أن نعطي أعذاراً مسبقة لهم، لكي لا يلتزموا بما يجب عليهم..

ألا ترى كيف أن النبي يعقوب عليه السلام عندما قال لأولاده - بعد أن طلبوا منه أن يصحبوا يوسف عليه السلام معهم - ﴿قَالَ إِنِّي لَيَحْزُنُنِيٓ أَن تَذْهَبُواْ بِهِۦ وَأَخَافُ أَن يَأْكُلَهُ ٱلذِّئْبُ وَأَنتُمْ عَنْهُ غَٰفِلُونَ﴾[1] وكيف استغلوا هذه الحجة لتبرير غياب يوسف عندما ﴿وَجَآءُوٓ أَبَاهُمْ عِشَآءً يَبْكُونَ﴾[2] إذ ﴿قَالُواْ يَٰٓأَبَانَآ إِنَّا ذَهَبْنَا نَسْتَبِقُ وَتَرَكْنَا يُوسُفَ عِندَ مَتَٰعِنَا فَأَكَلَهُ ٱلذِّئْبُ﴾[3].

وهكذا فلا يجوز أن تعطي الآخرين عذراً جاهزاً.. فلا تقل مثلاً لولدك وأنت تطلب منه أن يؤدي واجباته المدرسية: «أعرف أنك تعب جداً، ولكن لا بدّ أن تؤدّي ما عليك» فلربما استغل حجة التعب للتخلص من أداء واجباته، واعترافك بتعبه سيكون حجة عليك.

وكذلك لا تقل للموظف عندك: «أنت تصل متأخراً إلى المكتب، لكني أعرف أنك لا تحب الاستيقاظ باكراً وأنك تستصعب العمل في الصباح». فحين تقدّم عذراً كهذا يفهم الآخر أن ما فعله ليس خطأً فيفتح أمامه مجال الإمعان في استغلال ذلك الواقع، فضلاً عن أنه يعتبرك ضعيفاً.

ولا بدّ أيضاً أن تتوقف عن استعمال العبارات التي تكون مثابة دعوة للآخرين لكي يغبنوك ويهضموا حقك. مثل: «أنا لست كبيراً جداً»، أو

---

(1) سورة يوسف، الآية 13.

(2) سورة يوسف، الآية 16.

(3) سورة يوسف، الآية 17.

«لست بارعاً»، أو «لن أستطيع فهم المسائل القانونية إطلاقاً». فهي بمثابة رخصة للآخرين حتى يستغلوك.

عندما تواجه متبرماً أو متطفلاً أو كثير نقاش أو متبجحاً أو ثقيل ظل أو من يماثلونهم من هاضمي حقوق الآخرين، فعليك بوصف تصرفاتهم بعبارات مثل: «لقد قاطعتني لتوك»، أو «أنك تتذمر من أمور لن تتغير إطلاقاً». فمثل هذا الأسلوب وسيلة ممتازة تجعل الناس يدركون أسلوبهم المجافي، وكلما ازداد هدوؤك وصراحتك في توجيه ملاحظاتك وآرائك إلى صلب الموضوع، تضاءل الوقت الذي تقضيه في مقعد الضحيّة.

معوّقات
الشخصية القوية

التعب الروحي

عندما يتعب الجسم فالعلاج هو بالراحة، ولكن ما هو العلاج عندما تتعب الروح؟

لقد ثبت أن التعب النفسي يحطم الإنسان أكثر من التعب الجسمي، ومعالجته لا تكون بالراحة والسكون حتماً.

إن التعب النفسي هو واحد من المعوقات الرئيسية لنمو الإنسان في شخصيته الداخلية، وعلاقاته الاجتماعية. ولذلك كان لا بدّ من تسليط الضوء عليه ببعض التفصيل، فليس هناك ما يوهن العزيمة أكثر من القصور عن النجاح والتخلف حيال جدار يسد الطريق ويحول دون التقدم فينتهي الأمر بالدوران في حلقة مفرغة فالفشل يولّد التعب، والتعب يبعث على استصعاب العمل، واستصعاب العمل يفضي إلى الإخفاق.

ويعاني المرء وطأة التعب في مجالين رئيسيين: تعب البداية، وتعب الأداء.

ففي الحالة الأولى، يستمر المرء في تأجيل الشروع في عمل هو ملزم على نحو ما بإنجازه، وذلك إما بسبب طبيعة العمل المملة، أو بسبب صعوبته، فيميل إلى التهرب منه. وكلما طالت مدة التأجيل كلما تزايد شعور المرء بالتعب.

وتعب البداية تعب حقيقي بالفعل، وإن لم يكن في الواقع تعباً بدنياً ينتاب العضلات ويرهق العظام. ولهذا النوع من التعب، علاج جلي واضح، على الرغم أنه غير سهل التطبيق، عنيت به ممارسة الإرادة.

أما تعب الأداء فهو أمر تتطلب معالجته مزيداً من الصعوبة بحيث أن المرء، في هذه الحال، لا يتقاعس عن الشروع في العمل، وإنما يبدو

قاصراً عن إنجاز المهمة التي يقوم بها، لأسباب لا يمكنه التغلب عليها مهما بذل من الجهد، فينتابه الفشل تلو الفشل وتتراكم صدماته عليه ويتفاقم لديه، من جراء ذلك، عبء الشعور بالإجهاد العقلي.

فإذا كان التعب هو من نوع تعب البداية، فإن هنالك أحد حلّين:

امّا أن تبدأ من الأسهل فالأصعب، وذلك هو طريقة أغلب الناس الذين يبحثون عما يريحهم. وقد لا يكون ذلك طريقة ناجحة، حيث يبقى كما هو مصدر إزعاج في مكانه ويضغط على الأعصاب.

وإمّا أن تبدأ بالأصعب، فتفكّ مشكلته. وهذا ما يوصي به رئيس تحرير دائرة المعارف البريطانية «مورتيمر آدلر» من خلال تجربته الشخصية، فيقول:

عندما أشعر بأنني أتأبّى القيام فوراً بعمل معين وأحاول أن أتنصل منه فأدسه تحت كومة من الملفات الأخرى التي يتعين عليّ أداؤها، فسرعان ما أبادر إلى إخلاء مكتبي من كل الملفات ما عدا ملف هذه المهمة بالذات، وأتصدى لإنجازها قبل سواها على الإطلاق.

فإذا شئت أن تتجنب «تعب البداية»، فعليك دائماً بالتصدي أولاً لأصعب المهمات.

ويقول الرجل: منذ سنوات، حينما كنت أعد للنشر سلسلة «الروائع في عالم الغرب»، شرعت في كتابة مائة ومقالين يتناول كل منها الفكرة الكبرى التي ناقشها كل من مؤلفي تلك الكتب. وقد استغرقت مني كتابة هذه المقالات التي كنت أعنى بها إلى جانب أعمالي الأخرى، عامين ونصف عام، طوال سبعة أيام في الأسبوع. ولو كنت سمحت لنفسي بأن أتصدى أولاً للأفكار التي بدت لي سهلة بالنسبة إلى غيرها، لما كنت انتهيت أبداً من ذلك العمل، ولكنني التزمت بالقاعدة التي وضعتها لنفسي فصمّمت على أن أكتب المقالات بالترتيب الأبجدي الصارم من دون أن أتخطى أي فكرة صعبة. وكنت أبدأ يومي دائماً بالعمل الصعب الذي تمثله كتابة المقالات، وفي النهاية أثبتت الخبرة، مرة أخرى، أن هذه القاعدة

مثمرة تماماً».

* * *

أمّا عن تعب الأداء فإن الذي يجب القيام به هو ضرورة بذل أقصى ما هو مستطاع من الجهد، ثم ترك الأمر في عهدة العقل الباطن.

وهذا أيضاً ما يوصي به الرجل السابق نفسه، ويقول في ذلك: «عندما كنت أخطط للطبعة الخامسة عشرة من «دائرة المعارف البريطانية»، كان عليّ أن أضع قائمة محتويات موضوعية لمقالات الموسوعة وفقاً للترتيب الأبجدي، وبما أنه لم يسبق لهذا العمل مثيل، ظللت أتطلع إلى الحلول يوماً بعد يوم، ولكنها كانت تقصر كلها دون الهدف المنشود، فتراكم عليّ التعب الذهني حتى كاد أن يغلبني.

«وذات يوم، وقد أنهك عقلي، دوّنت على الورق أمامي جميع الأسباب التي حالت دون حل هذه المشكلة، وأخذت أقنع نفسي بأن ما يبدو غير قابل للحل هو «بالفعل» غير قابل للحل، وأن مصدر الحرج كامن في المشكلة نفسها وليس فيّ أنا. وبعد أن انتهيت من ذلك إلى مقدار من الإحساس بالارتياح اتخذت مقعداً مريحاً واستغرقت في النوم.

«وبعد ساعة تقريباً، استيقظت فجأة لأجد الحل واضحاً في ذهني. وفي الأسابيع التي أعقبت ذلك كانت كل خطوة في تقدم العمل تحمل إليّ دليلاً جديداً على صواب الحل الذي استنبطه عقلي الباطني. وعلى الرغم من أن مشقة هذا العمل لم تقلّ عن ذي قبل - إن لم تكن قد زادت - إلاّ أن هذا العناء لم يصاحبه أي إحساس بالسأم أو الإرهاق وغدا النجاح الآن حافزاً لي ومشجعاً، بمقدار ما كان الفشل باعثاً على التخاذل والوهن. وأحسست بتلك البهجة الناشئة عمّا يطلق عليه علماء النفس اسم «التدفق»».

* * *

وعلى كل حال، فإن أهم خطوة يجب اتخاذها لمعالجة التعب

النفسي، هو أن نحاول اكتشافه، وهذا يتطلب أن نتخذ من التعب الذي يتعذر تعليله ولا يعود أمره إلى سبب بدني نذيراً يحملنا على رد هذا التعب إلى مصدره الحقيقي، فنجدّ في البحث عن الهزيمة التي نحاول سترها ولا نبغي الاعتراف بها. وعلينا بعد ذلك أن نشخّص سبب هذا الفشل. وقد نجد في بعض الحالات النادرة أن المهمة في حقيقة الأمر صعبة التحقيق وأنها تتجاوز طاقتنا. فإذا كانت الأمور كذلك، فما علينا إلاّ أن نسلّم بحقيقة الوضع ونعتذر عن المضي فيه. وقد تكون العقبة كامنة في تأبّينا مواجهة المشكلة، وهنا يكون الحل في معظم الحالات توجيه اهتمامنا بصبر ومثابرة إلى العمل المطروح ومعالجته بكل ما نملك من مهارة وعزم، مع الاعتماد على إلهام عقلنا الباطن.

وإذا ما ساورتك المشاكل المستعصية، توقف بعض الوقت عن التفكير الواعي فيها، وافسح المجال لعقلك الباطني كي يعينك على حلها، فإنه لن يخذلك في تسع حاّلات من عشر ويوحي إليك بإيجاد الحل.

وأما الخطأ الأكبر فهو أن نعتبر التعب العقلي وكأنه تعب بدني. ففي حال التعب البدني، نستطيع أن نبرأ منه بأن نتيح لأجسامنا فرصة الراحة، لكن التعب العقلي الناتج عن الفشل لا يمكن التخلص منه بالاستسلام له واللجوء إلى الراحة لأن ذلك يزيد المشكلة تعقيداً. وأياً تكن العقبة النوعية التي تعترض الطريق، فلا بدّ من إزالتها، وبسرعة، قبل أن يكتسحنا تعب الفشل.

إن قوة الروح تكمن في أحيان كثيرة في القدرة على التفوق على التعب، كما تكمن في التغلب على اليأس والغرور، وكل السلبيات النفسية.

الأخلاق السيئة

كل الصفات السيئة تحطّم شخصية الإنسان، إلاّ أن هنالك مجموعة منها تترك أثراً مباشراً في ذلك، وبعضها الآخر يكون لها تأثير غير مباشر. بحيث نستطيع أن نصنّفها في خانة المعوّقات الرئيسية أمام اكتساب قوة الشخصية..

ومن ذلك الأمور التالية:

أولاً - الغرور.

ثانياً - الطمع.

ثالثاً - الشراهة.

رابعاً - الحسد.

خامساً - الكسل.

ولنمر على كل واحدة منها بشكل موجز وسريع..

أولاً - الغرور.

على مرّ التاريخ البشري كان هنالك عاملان رئيسيان يقفان أمام نمو شخصية الإنسان: اليأس والغرور، وبمقدار ما يكون اليأس مدمراً، يكون الغرور كذلك، وهما طرفا الهوة السحيقة التي تكتنف قمة الجبل، المتمثلة بالثقة بالنفس، مشفوعةً بالتواضع.

إن الغرور، يقود صاحبه إلى طريق مسدود، مثل اليأس تماماً. ولكن في اتجاه معاكس..

فالغرور كان من أسباب أكل آدم للشجرة المنهية، والذي انتهى به

إلى الطرد من الجنّة. يقول ربنا تعالى: ﴿فَدَلَّىٰهُمَا بِغُرُورٍۚ فَلَمَّا ذَاقَا ٱلشَّجَرَةَ بَدَتۡ لَهُمَا سَوۡءَٰتُهُمَا﴾[1].

ولهذا فقد حذّرنا الله في آيات كثيرة من الانسياق وراء الغرور. مثل قوله تعالى: ﴿فَلَا تَغُرَّنَّكُمُ ٱلۡحَيَوٰةُ ٱلدُّنۡيَاۖ وَلَا يَغُرَّنَّكُم بِٱللَّهِ ٱلۡغَرُورُ﴾[2].

يقول الإمام علي عليه السلام: «من جهل اغترّ بنفسه، وكان يومه شراً من أمسه»[3].

ويقول: «من اغتر بنفسه أسلمته إلى المعاطب»[4].

إن الغرور قاتل، ولذلك ورد في الحديث: «طوبى لمن لم تقتله قاتلات الغرور»[5].

والمشكلة في الغرور أن صاحبه يعاني من الجهل المركب، فهو لا يشعر بأنه مصاب بداء لا بدّ من علاجه، بل يرى نفسه في أحسن حالاتها.

يقول الإمام علي عليه السلام: «سكر الغفلة والغرور، أبعد إفاقة من سكر الخمور»[6].

ثانياً - الطمع.

إن الطمع يجعل صاحبه تعيساً غير راض عمّا يملك دائماً.. ولذلك فإن الطمع «رقّ مؤبد»[7]. و «من أراد أن يعيش حراً أيام حياته فلا يسكن

---

(1) سورة الأعراف، الآية 22.

(2) سورة فاطر، الآية 5.

(3) غرر الحكم ودرر الكلم.

(4) المصدر نفسه.

(5) المصدر نفسه.

(6) المصدر نفسه.

(7) نهج البلاغة، باب الحكم، ص 180.

الطمع قلبه»[1].

وهكذا فإن «الطمع سجيّة سيئة»[2] لأنه «مورد غير مصدر وضامن غير وفيّ، وربما شرق شارب الماء قبل ريّه، فكلما عظم قدر الشيء المتنافس فيه عظمت الرزيّة لفقده، والأماني تعمي أعين البصائر»[3].

ومن هنا كان لا بدّ أن نتعوذ بالله من ثلاث: «من طمع حيث لا مطمع، ومن طمع يردّ إلى طبع، ومن طمع يردّ إلى مطمع»[4].

ولقد كان الطمع حجاباً دون العقل، حيث إن صاحبه لا يستطيع أن يقيّم الأشياء بعين واقعية، ولذلك قال الإمام علي عليه السلام «أكثر مصارع العقول تحت بروق المطامع»[5].

ويقول: «إياكم ودناءة الشره والطمع، فإنه رأس كل شرّ، ومزرعة الذلّ، ومهين النفس، ومتعب الجسد»[6].

ثالثاً - الشراهة.

إن الولع الشديد بالشيء يولّد الشراهة القاتلة، ومن الشراهة تتولّد صفات سيئة كثيرة تعيق نمو الشخصية القوية، مثل صفة العجلة، والتكالب على المتع والمصلحة وغير ذلك.

ومن هنا فإن الشراهة تحطم مضاءة التنافس، جاهلة صاحبها يخسر أمام المنافس الذي يكبح نهمه. هذا بالإضافة إلى أن الشرِه لن يتمتع بحياته، لأنه لا يرتوي ولا يشبع.

---

(1) تنبيه الخواطر، ص 40.

(2) البحار، ج 78، ص 369.

(3) نهج البلاغة، باب الحكم، ص 275.

(4) كنز العمال، خ 7583.

(5) نهج البلاغة، باب الحكم، ص 219.

(6) غرر الحكم ودرر الكلم.

يقول الإمام علي عليه السلام: «الشره يشين النفس، ويفسد الدين، ويزري بالفتوة»[1].

ولا شك أن الشراهة قد تؤدي إلى الحرمان. يقول الإمام علي عليه السلام: «احذر الشره فكم من أكلة منعت أكلات» ويقول: «ثمرة الشره التهجم على العيوب»..

رابعاً - الحسد.

بالإضافة إلى أن الحسد يكشف عن ضعف الشخصية في صاحبه ويدعه بلا حول، فإنه يؤدي به إلى التآكل..

فالحسود، يضرّ بنفسه أكثر مما يضرّ بالآخرين. ولذلك قال عنه الإمام علي عليه السلام: «لله درّ الحسد ما أعدله! بدأ بصاحبه فقتله»[2] وقال: «ما رأيت ظالماً أشبه بمظلوم من الحاسد: نفس دائم، وقلب هائم، وحزن لازم»[3].

وهكذا فإن «الحسد مطّية التعب»[4] وهو «مرض لا يؤسى»[5].

إن الحسود بدل أن يحاول إنجاز الأعمال، والتنافس مع من يحسده تراه يتوقف عن العمل تماماً متربصاً بمحسوده، ولذلك قيل «الحسود لا يسود»[6].

لقد كانت لي تجربة مع حاسد في بدايات دخولي معترك الحياة الاجتماعية، فقد بدأت العمل مع شخصين في محاولة دفعهما إلى

---

(1) غرر الحكم ودرر الكلم.
(2) شرح نهج البلاغة، ج 1، ص 316.
(3) البحار، ج 73، ص 250.
(4) البحار، ج 78، ص 12.
(5) غرر الحكم ودرر الكلم.
(6) المصدر نفسه.

التأليف. وكانا زميلين، إلاّ أن أحدهما كان أكثر تصميماً من صاحبه، واستطاع أن يؤلف باكورة أعماله الكتابية قبل صاحبه، وعندما طبع كتابه، وخرج إلى أيدي الناس، ثارت ثائرة زميله.. فلقد حسده بشكل غريب، ونصَّب من نفسه شرطياً على قارعة الطريق، يحاول دائماً صد الناس عن زميله وترك كل نشاط اجتماعي بنّاء، مكتفياً بالتشهير بالكتاب، باحثاً عن نقطة منسية هنا، وأخرى مزيدة هناك، واستمر في ذلك فترة طويلة.

وبالطبع فقد تركته أنا بعدما لم ينفع النصح فيه، ولم يستطع أن يؤلف هو ولا عشر صفحات، بينما ظهر لصاحبه عشرات الكتب فيما بعد.

ولا يزال الحاسد على حاله، باحثاً عن عيوب الآخرين، فسقط في أعين الناس، وتحطمت شخصيته..

وتذكرت قول الإمام علي عليه السلام: «الحسد حبس الرّوح»[1].

خامساً - الكسل.

إن أول ما نلاحظه في المقارنة بين الكسول والنشيط، هو أن الكسول يفشل حين ينجح النشيط، فالكسول يقع فريسة سهلة للمزاحمين. وهو بالنتيجة لن يستطيع أن ينمي شخصيته بأي شكل من الأشكال.

يقول الإمام علي عليه السلام: «إن الأشياء لما ازدوجت، ازدوج الكسل والعجز فنتج منهما الفقر»[2].

إذن «إياك والكسل والضجر، فإنك إن كسلت لم تعمل، وإن ضجرت لم تعطِ الحق»[3].

وقد يشعر الإنسان بالكسل رغم أنفه، وفي هذه الحالة لا بدّ أن

---

(1) غرر الحكم ودرر الكلم.

(2) البحار، ج 78، ص 59.

(3) الكافي، ج 5، ص 85.

يقاوم كسله بأي شكل من الأشكال، والوصفة التي يعلّمها الإمام علي عليه السلام هنا هي: «عليك بإدمان العمل في النشاط والكسل»[1].

(1) غرر الحكم ودرر الكلم.

الغضب المسيطر

الغضب نوعان: غضب من أجل المبدأ، وغضب من أجل المصلحة.

فالنوع الأول ليس طبيعياً، بل لا بدّ منه في كثير من الأحيان وهو معروف لدى عظماء التاريخ.

فهذا أبو ذر الغفاري، كان يغضب لله إذا تعرَّضت المثل الحقة والقيم الإنسانية للتنكر. ولقد تحمل الكثير من المضايقات لأنه كان شديد الغضب لله، فقد تم تسفيره إلى الربذة حيث مات هناك من وعثاء الطريق.

ولذلك عندما جاء الإمام علي عليه السلام إلى توديعه، قال له: «يا أبا ذر.. إنك إنما غضبت لله عزّ وجل فارجُ من غضبت له، إن القوم خافوك على دنياهم وخفتهم على دينك فأرحلوك عن الفناء وامتحنوك بالبلاء، ووالله لو كانت السماوات والأرض على عبد رتقاً ثم اتّقى الله عزّ وجل جعل له منها مخرجاً، فلا يؤيسنّك إلا الحق ولا يوحشنّك إلا الباطل. فستعلم من الرابح غداً والأكثر حُسّداً»[1].

ولكن الغضب من أجل المصلحة يأكل من شخصية الإنسان، كما تأكل الرطوبة أساس البناء.

ولذلك جاء في الحديث الشريف «الغضب مفتاح كل شر»[2] ذلك أن «الغضب يثير كوامن الحقد»[3] و«يردي صاحبه ويبدي

(1) الكافي، ج 8، ص 207.

(2) البحار، ج 73، ص 266.

(3) غرر الحكم ودرر الكلم.

معايبه»[1] ومن هنا كان «من طباع الجهّال التسرّع إلى الغضب في كل حال»[2].

فكم من رجال أسقطهم الغضب من عيون الناس؟

وكم من رجال أعمال خسروا الكثير لاستبداد الغضب بهم وسيطرته عليهم؟

إنك قد تقول: ماذا أفعل؟ إن الغضب يأتيني رغماً عني. وهذا صحيح بنسبة معينة، ولكن الانسياق وراء الغضب والانجرار نحوه بدل محاولة السيطرة عليه هو الذي يحوّل الغضب البسيط فورة عارمة تؤدي بالإنسان إلى ما لا يحمد عقباه فيخسر علاقاته بالناس وربما يخسر حياته أيضاً.

لقد ثبت بما لا مجال للشك فيه أن الغضب يؤدي إلى تمزيق شخصية صاحبه من الداخل، بمقدار ما يؤدي إلى إفشال أعماله، وعلاقاته الخارجية.

وبمقدار ما يؤثر الغضب المسيطر على الروح، يؤثر بمقدار مماثل على الجسد، ولذلك فإن أول ضحايا الغضب هو صاحبه.

يقول الإمام علي عليه السلام: ويقول: «عقوبة الغضوب والحسود، والحقود تبدأ بأنفسهم»[3].

ولقد ثبت بما لا مجال للشك فيه أن الغضب يؤدي إلى الموت المبكر وهو أحد أسباب الموت، فإطلاق العنان للغضب يقضي على صاحبه عاجلاً أم آجلاً حيث إن القلب لا يتحمل الغضب الشديد، ولأن

---

(1) المصدر نفسه.

(2) المصدر نفسه.

(3) المصدر نفسه.

الغضب يؤدي إلى القلق، فإن الأطباء باتوا مقتنعين بأن الغضب عامل مهم من عوامل ظهور أعراض مرضية مثل قرحة المعدة، والتهاب غشاء القولون المخاطي وارتفاع ضغط الدم والصداع النصفي.

وكم من حوادث وفاة جاءت مباشرة بعد فورة غضب لدى أصحابها؟

وكم من سكتة قلبية جاءت نتيجة حدة الطبع لدى أصحابها؟

هذا أحدهم: كان رجلاً ثرياً معافى اعتاد أن يحقق ما يصبو إليه وينال مبتغاه.. في السن الرابعة والأربعين أنشأ شركته الخاصة التي ضمت 100 عامل. لكنه كان من المشككين، فلم يثق أبداً بحسن قيام عماله بواجباتهم. فكان يدقق في كل شاردة وواردة، وذلك أدى في كثير من الأحيان إلى نوبات غضب عنيفة، لكنه كان مؤمناً بأن طبعه الحاد ساهم في ما حققه من نجاح.

وذات يوم خريف فيما هو يقود سيارته منتقلاً من مكتب له إلى آخر، تجاوزه سائق أرعن بسرعة خاطفة. وهو كان عادة يضغط بوق السيارة في مثل هذه الأحوال، لكنه شعر فجأة كأن قضيباً حديدياً حامياً غرز في صدره. وتمكن بصعوبة من التوجه بسيارته إلى أقرب مستشفى حيث أدخل وحدة «العناية الفائقة».

في الأيام القليلة التالية لم يدل تخطيط القلب على حصول نوبة أو أي شيء غير عادي، واجتاز صاحبنا فحصاً للإجهاد فأمر طبيبه بإجراء فحص أخير للدم وحدث أن صعب على الممرضة سحب عينة من الدم من ساعده. وفي المحاولة الثالثة سيطر الغضب على المريض، فشعر بالقضيب المتوهج ذاته يطعن صدره ثانية. وأظهرت الفحوص اللاحقة انسداداً في أحد شرايينه التاجية، فحين يغضب يعجز القلب عن نيل كمية الدم التي يحتاج إليها، وكان ذلك دليلاً على أن طبعه العدواني أضرّ بقلبه.

وكم كان الإمام علي عليه السلام صادقاً حينما قال: «من أطلق غضبه تعجّل حتفه»[1] وقال: «الغضب شرّ إن أطلقته دمّر»[2].

وهكذا فإن الغضب إمّا أن يكون مدمّراً لشخصية الإنسان، وإمّا أن يكون التبديد الأعظم للطاقة.. ولذلك فهو من أكبر معوقات نمو الشخصية القوية المتماسكة..

إن الغضب طاقة جبارة، ولذلك فإنه إذا سيطر عليك شكّل قوة ضدك، بينما إذا سيطرت عليه شكّل قوة لك.

والمهم هنا أن تعرف أنه إذا كان الغضب أمراً يتعذر تلافيه فلا بدّ لسلامتك النفسية والجسدية معاً، أن تعرف كيف تسخّر هذه الطاقة الهائلة لكي تعمل من أجلك عوضاً عن عملها لتقصير أجلك، وإفشال عملك.

وهنا بعض النصائح التي تساعدك للسيطرة على الغضب، والتحكم به كي تحقق أهدافك بالطرق السليمة، وتحافظ على تماسك شخصيتك:

أولاً - حاول أن لا تغضب.

إن الغضب عادة. فإذا عوّدت نفسك على أن تفعله سيطر عليك، أمّا إذا عودت نفسك على أن لا تغضب فلربما تواجه بعض الصعوبات في البداية، ولكن سرعان ما تتعود على أن لا تفعل.

وهنا لا بدّ من ذكر أن الغضب ـ في كثير من الأحيان ـ مستلزم للحرام، ولذلك جاء النهي الشديد عنه.

يقول رسول الله صلى الله عليه وآله: «الغضب جمرة من الشيطان تتوقد في ابن آدم، أما رأيتم إلى حمرة عينيه، وانتفاخ أوداجه»[3].

---

(1) غرر الحكم ودرر الكلم.

(2) المصدر نفسه.

(3) الترغيب، ج 3، ص 448.

ويقول الإمام علي عليه السلام: «احذر الغضب فإنه جند عظيم من جنود إبليس»[1].

ثم إن الغضب نوع من أنواع الجنون، وكما يقول الإمام علي عليه السلام فإن «الحدّة ضرب من الجنون، لأن صاحبها يندم، فإن لم يندم فجنونه مستحكم»[2].

إن الإنسان، وإن حاول أن لا يغضب فهو قد يفشل، فكيف إذا لم يحاول؟

من هنا تأتي أهمية المحاولة، إذ ربما تفشل مرة ومرتين ولكنك حتماً سوف تنجح في النهاية..

ثانياً - لا تظهر غضبك.

عندما تشعر بالغضب، فلا تتصرف بوحي منه، بل اكظمه..

يقول الله تعالى، وهو يصف المتقين فيقول: ﴿ٱلَّذِينَ يُنفِقُونَ فِي ٱلسَّرَّآءِ وَٱلضَّرَّآءِ وَٱلْكَـٰظِمِينَ ٱلْغَيْظَ وَٱلْعَافِينَ عَنِ ٱلنَّاسِ ۗ وَٱللَّهُ يُحِبُّ ٱلْمُحْسِنِينَ﴾[3].

ويقول رسول الله صلى الله عليه وآله: «مِن أحبّ السبل إلى الله جرعتان: جرعة غيظ تردّها بحلم، وجرعة مصيبة تردّها بصبر»[4].

وفي رسالة وجّهها الإمام علي عليه السلام إلى الحارث الهمداني، قال له: «إكظم الغيظ، وتجاوز عند المقدرة، واحلم عند الغضب، واصفح مع الدولة، تكن لك العافية»[5].

---

(1) نهج البلاغة، باب الكبت، ص 69.

(2) البحار، ج 73، ص 266.

(3) سورة آل عمران، الآية 134.

(4) الكافي، ج 2، ص 110.

(5) نهج البلاغة، باب الكبت، ص 69.

ثالثاً - عالج جذور الغضب.

إنّ للغضب جذوراً في النفس، فإذا عولجت تلك الجذور تمّت الوقاية منه..

وهذه الجذور ذكرها النبي عيسى عليه السلام عندما سئل: «ما بدء الغضب؟ فقال عليه السلام: «الكبر، والتجبّر، ومحقرة الناس»[1].

إن المتكبرين أسرع الناس إلى الغضب، وهم أضعف من أن يكظموه، ولذلك فإنهم يبطشون كجبارين، إذ يعاقبون بلا حساب، ويضربون بلا رحمة، ويدمرون بلا تفكير في العواقب.

وهكذا نجد أن الغضب كثيراً ما يرافقه التعالي، لأنه نتاج التكبر.

وهذا هو الفارق بين الغضب الذي هو لله، والغضب الذي هو للمصلحة. فالغضب الذي هو لله يرافقه التواضع، لأنه ليس نابعاً من الحقد والكراهية، أو الكبر والتعالي، بينما الغضب الذي هو للمصلحة على العكس من ذلك تماماً.

رابعاً - بدّل وضعيتك.

تبديل الوضعية يؤدي دوراً مهدئاً للغضب، حيث إن الجسم يقوم حينئذٍ بتغيير الموضوع الذي من أجله غضب صاحبه.

يقول الحديث الشريف: «أيما رجل غضب وهو قائم فليجلس، فإنه سيذهب عنه رجز الشيطان، وإن كان جالساً فليقم»[2].

خامساً - اكتشف الأسباب الرئيسية للغضب.

غالباً ما نصبّ جام غضبنا على غير الشخص المعني ولغير السبب

---

(1) مشكاة الأنوار، ص 219.

(2) البحار، ج 73، ص 264.

الأصلي وفي الوقت غير المناسب. ونرى أن الأشخاص الذين يتحاملون على غيرهم ليسوا، في كثير من الأحيان، سوى أناس تعساء في حقيقة أنفسهم وغاضبين لا يجرؤون على مجابهة أسباب غضبهم وخيبتهم مما يجعلهم «يتجنون» على الآخرين، لذلك ففي المعرفة الدقيقة لمصدر الخلاف الحقيقي ما يحول دون وقوع العواقب الوخيمة، ولأضرب مثلاً على ذلك:

يقول أحد علماء النفس: كانت هناك معلمة أوكلت إليّ إرشادها بعدما أصبحت تعرف في مدرستها باسم «الصارخة» لكثرة صياحها. وكان طلاب صفها الثالث الابتدائي يرتعدون خوفاً من تصرفاتها. وتبيّن لي، بعد بضع جلسات معها، أن تصرفها كان مجرد انعكاس للغضب الذي تكتمه إزاء التزامها بخدمة والدها المسن المخرف من غير مساعدة أحد من الناس. ولما كانت أنثى - وعزباء أيضاً - فقد أوكل إليها إخوتها، الثلاثة الأكبر منها سناً مهمة العناية بوالدهم المشاكس. وحين أدركت المعلمة مصدر غضبها الحقيقي، واجهت إخوتها بصراحة تامة. وما أن بدأ إخوتها يشاركونها مشقة العناية بالوالد، حتى أخذ شعورها بالحاجة إلى معاقبة تلاميذها يتوارى.

سادساً - نفّس عن الغضب بحكمة.

من الإرشادات الجيدة في مجال الغضب، أن لا ندعه يتراكم لأنه حينئذٍ سيؤدي إلى أن يتخذ المرء قرارات خطيرة.

إن كثيراً من الناس ينسحب من ساحة الخلاف بصمت عدائي، وهو إذ يغضب فهو يدعه يتراكم في نفسه، وعندما ينفجر يؤدي به إلى تصرفات سيئة..

هذا ما حدا برجل في الرابعة والتسعين من عمره، ويدعى «إبراهيم ميماسي» من منطقة ريّاق في لبنان إلى أن يتخذ قراراً بقتل ولده البالغ من العمر ستين عاماً نتيجة تراكم الغضب عنده..

وقال الرجل الذي ارتكب جريمته هذه في 18 كانون الثاني 1994، في مقابلة صحفية أن السبب وراء ذلك هو: أن ابنه البالغ من العمر ستين عاماً، والذي كان يسكن معه في البيت نفسه كان يوجه إليه في الأعوام الأخيرة كلاماً قاسياً وشتائم، وأنه كان يصبر عليه.. إلاّ أنه في ذلك اليوم زاد من كلامه، فما كان منه إلاّ أن أطلق عليه النار فأرداه قتيلاً ثم عمد إلى زوجته البالغة 80 عاماً وأطلق عليها النار فقتلها، وذلك لأنه رأى بعد مقتل ابنه أنه لا بدّ وأن يعتقل فتبقى زوجته من دون معيل..!

إن الغضب المكبوت ـ لسنواتٍ عدّة ـ يؤدي برجل في العقد التاسع من عمره إلى ارتكاب جريمة مزدوجة.

إن بعض التنفيس ضروري في بعض الأحيان، ولكن بشرط أن يتم بحكمة، فقد يكون التعبير عنه بالكلمات تنفيساً عن الكربة. وربما أنهى الخلاف وغالباً ما يعلّم الآباء الناجحون أولادهم ـ عن طريق المثل الحي عادة ـ كيف يعبّرون عن التوتر بأسلوب صريح ومباشر دونما لجوء إلى العنف. فترى الأولاد يتعلمون أن التنفيس عن الغضب فوراً يمكن أن يلطّف الجو فيعقبه ـ كما يعقب العاصفة الرعدية في الصيف ـ أنسٌ وود وهدوء.

يقول أحد مستشاري الأمور النفسية: بدأت قبل حين بمعالجة رجل شديد القنوط فقد قدرته على العمل فقداً متزايداً على مر الأيام. وتبيّن لي أن مشكلته نجمت عن فتور علاقته برئيسه الشاب الذي كان يستخف بآراء هذا الرجل المتقدم في السن إما بابتسامة ترفّع وإما برفض قاطع. وهكذا بدأ الرجل، من فرط غيظه ينطوي على نفسه حتى غدا قانطاً ومتجهماً وسلبياً.

وبعد إلحاح مستمر، قبل الرجل أن يواجه رئيسه لمناقشة الأمر بينهما بهدوء وصراحة، وأعرب عن تظلماته لرئيس عمله من دون مرارة. ولحسن الحظ، بدأ ذلك الرئيس الشاب بتفهم وضع موظفه المتقدم في السن وراح يعامله باحترام جديد، وقد ذكّرتني تجربة هذا الرجل بالحقيقة

التي عبّرت عنها قصيدة للشاعر الإنكليزي وليم بليك:

«كنت مع الصديق غاضباً،

وتحدثت عن غيظي فمات الغيظ فيّ.

كنت مع العدو غاضباً،

وما تحدثت عنه فنما الغيظ فيّ».

إن الغضب كالقنبلة الموقوتة: في إمكانه إذا لم يتوافر له حل، أو لم يبطل مفعوله - أن يدمّر العلاقات وحياة الأفراد، وحتى الأسر بكاملها.

سابعاً - اشغل نفسك بالأعمال.

الغضب - أحياناً كالقلق - يتسرّب إلى النفوس التي ليست لديها أعمال تؤدّيها.

أما المنشغلون بالعمل، فقلّما يستحكم الغضب في نفوسهم.

فإذا ما شعرت أن الغضب بدأ يتحكم فيك فلا بدّ أن تنغمس انغماساً عميقاً في هواية ما، لأن مثل هذا الانخراط ينطوي على قيمة لا تقدّر. وربما كان في أعمال كتقطيع الأخشاب أو تزيين المنزل وطلائه بالألوان أو تعشيب البستان وما شابهها، فائدة جلية للتخلّص من التوتر واستعادة القدرة على رؤية الأشياء في أبعادها الصحيحة.

لذلك، لا تدع الغضب يلتهمك التهاماً، بل جد وسيلة تستخدم بها تلك الطاقة التي يفجّرها الغضب، فلعلها تكون أداة لتحسين أوضاعك ولفائدتك في شتى نشاطات بناءة.

إن علماء النفس يدركون الآن أن كل شخص، دونما استثناء، يكون في بعض الحالات عرضة للغضب. لكن الأسلوب الذي يتدبر به المرء أمر غضبه هو الفاصل بين المرض والصحة، وبين التخريب الهدّام والعمل البنّاء، وبين السعادة واليأس. وعلينا أن نعلم بادئ الأمر - وهذه نقطة

مهمة في الموضوع ـ أننا غاضبون، لأن الغيظ المكبوت وغير المعترف به قد يؤذينا ويضر كذلك بالذين نحبهم. والواقع الجلي أن عدداً كبيراً من الناس لا يعرف كيف يتدبّر الغضب تدبّراً صحيحاً.

وإليك مثالاً على ذلك:

يقول أحد علماء النفس: عالجت قبل سنوات عدة، مريضاً في مستهل العشرينات من عمره، اعتدى على أكثر من عشرين شخصاً قبل إلقاء القبض عليه وإحالته إلى المعالجة. والغريب أن زملاءه في العمل توسموا فيه هدوء الطبع وقلة التذمر وحسن تفهم الآخرين، بل إنه هو نفسه أنكر أن يكون في يوم من الأيام غضب على شخص آخر. ولم يدرك مدى غضبه المكبوت إلاّ بعدما أحيل إلى المعالجة، فتبيّن أنه كان غاضباً لكون أبيه قاسي الطبع لا يرحم ولكون أمه استغلالية إلى حد مفرط، لكنه سرعان ما تعلم كيف ينتهج سبلاً أقل ضرراً للتفريج عن غضبه. وقد قال هو نفسه عند انتهاء فترة معالجته: «أعلم الآن أن الرجل السليم هو ذاك الذي يتدبر مشكلاته بلا قتال».

إن الغضب المكبوت قد يؤدي أحياناً إلى تدمير سعادة الآخرين بطرق خفية وحاذقة، كأن يلجأ أحد المسؤولين إلى التعبير عن عدوانيته في كثير من الأحيان بجعل الآخرين ينتظرونه وقتاً طويلاً وهم على موعد معه، أو أن يلجأ رجل الأعمال الذي لا يطيق اللياقات الاجتماعية، إلى النوم لدى زيارة الآخرين، بينما ترتبك زوجته خجلاً. وخذ مثلاً آخر على الذي يحدث عندما تأنف ربة البيت من إقامة حفلات العشاء لزملاء زوجها، فأنا أعرف امرأة تنجح في إفساد حفلات من هذا النوع، إما بحرق اللحم المشوي وإما بإلقاء الشاي أو القهوة على أثاث البيت.

ثامناً - فكّر منطقياً.

إننا نغضب أحياناً كثيرة لأننا لا نفكر بشكل منطقي، فالتشاؤم، واتهام الآخرين، والأفكار السوداوية كثيراً ما تؤدي بك إلى تفسير سلوك الآخرين وكأنه عدواني، ولو فكرت بشكل منطقي فلربما لا تغضب بلا

سبب. لنفترض مثلاً أنك تقف في الطابور منتظراً دورك لإنهاء معاملة، فتراودك أفكار تشاؤمية. هنا ذكّر نفسك بأن الشخص المتمهل أمامك، قد لا يقصد إثارة غضبك وسوف يساعدك تعقلك في استعادة النظرة المنطقية للواقع.

ثم إذا استطعت أن تضحك من طبيعتك التشكيكية فإنك تساعد نفسك على التخلص من الغضب، فالمرح هو استراتيجية رائعة لطرد الارتياب ولتهدئة الغضب.

تاسعاً - فكّر كما يفكّر الطرف الآخر.

إذا وضعت نفسك في مقام شخص آخر، فسوف تنجلي لك وجهة نظره ودوافعه وسلوكه. وفي معظم الحالات تجد أن حنقك أخذ يتلاشى. فالتقمّص العاطفي، أي اعتناق موقف الآخرين، لا يتمازج مع العدوانية.

عاشراً - تمرّن على الثقة.

تحيّن الفرص والمناسبات لتولي أحدهم ثقتك. فبدلاً من طلب مقعد معين في الطائرة، مثلاً، اسأل الموظف المسؤول: «أي مقعد تختاره يكون مناسباً لي». قد يكون من حظك أن يختار لك مقعداً مفضّلاً. وإذ تكتشف أن ليس عليك التدقيق في كل شيء، تجد في ذلك مفاجأة مدهشة.

حادي عشر - مارس الغفران.

يجب أن تتخلى عن الغيظ والاستياء والعقاب، فقد تجد ثقل الغضب يرتفع عن كاهليك مما يساعدك على تناسي الإساءة.

الفهرست

في العلاقة مع الآخرين

معوّقات الشخصية القوية